有时候奇迹不会发生，仅仅是因为你不相信它的存在……

# THE SUBCONSCIOUS

# 潜意识

## 发现未知的自己

[美] 奥里森·斯威特·马登◎著 肖文键 马剑涛◎编译

发现人类最伟大的能量源泉·激发你内心深处的无限潜能

创作《秘密》和《吸引力法则》的思想源头

弗洛伊德、卡耐基、安东尼·罗宾、比尔·盖茨、乔布斯、稻盛和夫、孙正义、李嘉诚等大师级人物深受影响并极度推崇之作！



中国华侨出版社

# 潜意识

# THE SUBCONSCIOUS

## 发现未知的自己

[美] 奥里森·斯威特·马登◎著 肖文键 马剑涛◎编译

中国华侨出版社

图书在版编目（CIP）数据

潜意识：发现未知的自己 /（美）奥里森·斯威特·马登著；肖文键，马剑涛编译. —北京：中国华侨出版社，2012.6
ISBN 978-7-5113-2335-4

I. ①潜… II. ①奥…②肖…③马… III. ①潜意识—通俗读物
IV. ①B842.7-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第079003号

# •潜意识：发现未知的自己

著　　者 /（美）奥里森·斯威特·马登
编　　译 / 肖文键　马剑涛
责任编辑 / 小　乙
责任校对 / 李向荣
经　　销 / 新华书店
开　　本 / 787×1092毫米　1/16开　印张 / 15　字数 / 240千
印　　刷 / 北京中振源印务有限公司
版　　次 / 2012年7月第1版　2012年7月第1次印刷
书　　号 / ISBN 978-7-5113-2335-4
定　　价 / 29.80元

中国华侨出版社　北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层　邮　编：100028
法律顾问：陈鹰律师事务所
编辑部：（010）64443056　传真：（010）64439708
发行部：（010）64443051
网　址：www.oveaschin.com
E-mail：oveaschin@sina.com

# 序言 潜意识

THE SUBCONSCIOUS

发现未知的自己

几百万年以前，在宇宙万物中蕴藏着一股神秘的力量，这种力量可以改变世界，创造一切。随着观念的不断革新，人们的思维、品格、身体、成就等各方面也都有了新的感悟，而这些又恰恰成为了人类社会欣欣向荣的核心关键。于是，人们探索着其中的奥秘，我们不清楚这种神秘力量源自何方。

我在不断的探索中，终于隐约地发现，这一些都可能源自我们自身生命中的神秘能量，是可以带我们获得新生的福音，进而可以帮助人们改善自己的生命形式和形态，远离平庸，使生命更富有意义和风采。

随着人们对这种力量认知的深入，越来越多的人成为这种力量的倡导者与追随者——尼采、拿破仑、伽利略、柏拉图等许多举足轻重的人物都在运用这种力量后获得了成功。它就是潜意识。

如果将人类的整个意识比喻成一座冰山的话，那么浮出水面的部分就是属于显意识的范围，约占意识的5%。换句话说，95%隐藏在冰山底下的意识就是属于潜意识的力量。就算是像牛顿、尼采等天才人物，一生中也不过运用了他们潜意识力量的10%不到。因此，任何人不论你聪明才智的高低，成功背景的好坏，也不论你的愿望多么的高不可攀，只要懂得善用这股潜在的能力，它就一定可以将你的愿望具体地在你的生活中实现出来。

唤醒它们吧，那些休眠中的无限潜能，让它们不再沉沉而睡！每个人都是一座宝库，里面蕴藏了无尽的资源，而开启宝库的钥匙就在我们自己手

中。你是否有勇气打破所有困难的坚冰？

人们常常因为不了解自己的弱点而受到责备，然而更多的时候，人们却恰恰不了解自己的优势所在。这种创造的力量，不但创造他自己的生命，还在不断地更新生命，恢复生命。但许多人并不知道深入自己的意识内层，去开发那些供给身体力量的源泉。因此，他们的生命往往是枯燥而毫无生气的。潜意识如同一部万能的机器，能帮助你实现愿望，但须要有人来驾驭它，而这个人就是你自己，只要你有心控制，只让好的印象或暗示进入潜意识就可以了。只要你不去想负面的事情，而选择有积极性、正面性、建设性的事情，你就可以左右你自己的命运。

许多人之所以在社会上无所作为，是因为他们贪图省事，或是缺乏自信，不敢照着自己的意志去做。东问西访，事事要经他人的同意认可，才敢决定。一个人不敢表现自身的潜力，不敢表达自己的意见，实为人生的奇耻大辱。

我出版这本书的目的就是希望帮助你发掘自身的潜能，激发你的潜意识，教会你如何运用潜意识来获得幸福、快乐、健康、爱情以及成功。而你所要做的，就是根据你的感觉，不要拒绝它，“我能行，我要去做，我会去做”，这种信念也必将支持着你坚持到底。

奥里森·马登

目录 | 潜意识 THE SUBCONSCIOUS 发现未知的自己

## 第一章 并非匪夷所思，奇迹总有合理的解释



## 第二章 重视内心的想法，所思即所得



## 第三章 善于包装自己，引导对方潜意识

## 第四章 抓住对方的心理，化解对方的敌意



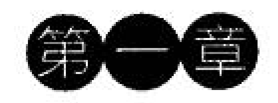
## 第五章 用思想引导行为，用理性来引导思想



## 第六章 掌握对方的心理，使对方为你服务



## 第七章 透视对方内心世界，掌控爱情的力量



# 并非匪夷所思，奇迹总有合理的解释

我没有看到过更使人振奋的事实了，人类无疑是有能力来有意识地提高自我生命的。

——梭罗

## 潜意识帮助科学家解决难题

尼古拉·特斯拉是一位著名的电器设备发明家。当他心中有了一个新的想法时，他首先通过想象建造它的雏形。他知道，所有具体细节潜意识会自然而然地向他显现。

他经常默想怎样改进，从不去过分探究。最后他向技术员陈述的就是他心中的成品。他说："几乎没有什么变化，我所想的产品都是成品的。20年来无一例外。"

潜意识使人具有超人的悟性和洞察能力。有许多科学家都认识到潜意识的重要性，爱迪生、马科尼、凯特林、爱因斯坦等人都利用过潜意识。研究表明，潜意识是许多科学家成功的决定因素。

现代物理学中有两大划时代的理论分歧：一个是爱因斯坦的相对论，另一个是波恩的量子力学。波恩发现量子理论时，也是在梦中。他梦见了一个一个的点冲击他，醒来后，就构建了量子力学的雏形。

正是由于持续关注，所关注的内容被写进大脑的潜意识，在我们不注意的环境下（例如梦中）潜意识自己开始工作。高度集中的意识催生的潜意识帮了我们的忙，解决当我们长时间地把注意力集中于某个问题的时候，即使显意识暂时没法给出答案，潜意识也会开始工作，帮你解决问题。

著名化学家弗里德里克·冯·斯特拉多尼斯在试验室里工作了很长时间，他想知道六个碳和六个氢原子组成汽油时，它的分子式是怎样排列的。

这个问题困惑了他很久，但一直没有找到答案。

一次他坐车去伦敦时，他的潜意识突然向他显示：一只蛇在咬自己的尾巴，并且盘旋运动，像个玩具风车。他的问题解决了。后来人们所知道的苯环原子环形排列，就是这样产生的。

阿加西斯教授是著名的自然主义者。他发现，人在睡眠时潜意识的活动是不停的。他去世后，他的夫人在传记中这样记录了他的工作："他几周来一直在辨认石板中一条鱼化石的种类，这个鱼化石从外表看有些模糊不清。疲惫之下，他最终放弃了辨认。

"一天晚上他醒来，向我说，他梦到了这条鱼的其他部分。他努力想记住梦中鱼的细节，但想不起来了。他回到工作室，想看着鱼化石再去追想梦中的印象，但毫无结果。

"第二天，他又梦到了鱼，但醒来后又忘了。第三天晚上，他睡觉前，在床前放了一支铅笔和一张纸，希望再能梦见鱼。谁知在早晨快醒的时候，他又梦见了鱼，并且很清楚；他模模糊糊地用笔和纸在暗中将鱼画下来。早晨起来时，他惊奇地发现夜里他居然起来画了这条鱼。

"他匆忙赶到工作室，用凿子按他在纸上的草图凿了起来，当鱼化石完全暴露时，与他画的鱼完全一样。最后他成功地辨认出鱼的种类。"

几年前我收到一篇文稿曾描述胰岛素的发现："40年前，著名医生弗雷德里克·班廷一直在关注糖尿病的事，他知道这种病给病人带来许多的痛苦。当时在医学界尚无药物能对症下药。班廷医生花了大量时间进行研究试验，想解决这一国际医学难题。一天晚上他很疲倦，就睡了。在梦中，他梦见自己从狗的退化胰腺管中抽取残液。这就是胰岛素的起源，它帮助了成千上万名患者。"

班廷医生一直在有意识地寻找解决方案，所以他的潜意识就回应了他。但并不是所有问题一晚上就能解决的，有时需要一段时间，因此不要灰心。做到每晚临睡前向潜意识发问，就像从没提问过一样。

迟迟没有回应的原因，可能是因为你把问题看得太严重，或你认为要好长时间才会有结果。你的潜意识是没有时间、没有空间的。去睡觉，相信你

现在就会有答案，不要以为答案只会在将来。

## 超越极限的信念

潜意识的能力之强，远超乎你的想象。

有人认为，造物主将人的寿命限制在大概90岁以内，因为寿命长短是成熟期（30年左右）的三倍，乃是造物主意志的反映。在自然王国中尤其是在动物界，生物寿命也有类似的表现，有的物种寿命甚至是其成熟期的5倍之多。人类是上帝造出的最高级生命体，难道不应至少和动物的寿命一样长吗？

事实上，生命如树，寿命则是果实。在果实成熟以前，就是想再多的办法也难以摇下树上的果子。我们并不知道自己如何受自己的思想控制，不知道信仰到底有多大的力量，大到可以影响生命的程度。但许多人由于深信寿命不能超过某个界限（可能是父母死去的年龄），而义无反顾地主动缩短自己的寿命。比如，我们经常会听到有人说："我可不想活得太老，我爸妈就死得很早。"

前不久，有个身体健康的纽约人，突然有一天告诉家人，他会在下次过生日时自杀，他说他的寿命理应到这天结束。第二年，在他生日到来的那天上午，由于那天他拒绝工作，声称午夜之前，一定要死，全家人都很警惕，坚决叫医生给他做检查。医生说他什么病都没有。但这个纽约人开始拒绝进食，身体也越来越虚弱，最终在午夜前死去。

他要自杀的想法根植于意识深处，成为一种信念。这种信念如此强烈，以致他的全部意识都集中在结束自己生命这件事上，最终信念力完全抑制了

他的生命活动。

现在看来，如果有人用更强的意识力来扭转他的自杀信念，或者说这个人自己对生的精神意识可以战胜自杀意识，那么，他还可以再活很多年。

如果你相信——或者有某事件迫使你相信，你大概会在50岁左右显现出年老迹象，在60岁时丧失生存能力，失去对生命的兴趣，日渐衰老直至死去，那么，这世界没有任何力量能阻止你的衰老和死亡。

然而，潜意识具有双面引导作用。暮气沉沉的思想会招来身体的衰老；朝气蓬勃的思想或是活力四射的思想，则会让身体保持年轻。思想的衰老会比身体的老化来得早，因为身体的老化是思想衰老的产物，它源于思想的老化。当看到有些跟我们年龄相仿的人，身体已经开始逐渐衰退，显示出衰老迹象的时候，我们就会想象自己也是如此，于是也照行不误。结果，我们在思想意识的引导下开始衰老。这种提前衰老的现象之所以无法避免，仅仅是因为我们的思想已经接受老化，认可衰老，信服代际交替。

数十年前，医学研究才发现，我们无法控制包含心跳、血压和体温等在内的“非自主功能”。这个说法有部分正确，我们的确无法直接控制非自主功能，不过我们可以将自己的意图，利用显意识传达给潜意识，以间接控制非自主功能。

潜意识是握有非自主功能、情绪和习惯的软件。你大部分的习惯和情绪反应，在年幼时已经写入程序，那时你根本不够成熟，没有过滤能力。许多程序通常由父母、师长、同伴、电视和最近风行的计算机游戏等随机写入。

心理学大师弗洛伊德曾提过：“在孩童期学到的情绪反应方式，往往被我们带到成人期。到了成人期，我们不知道该如何进退应对，因此大人的反应，（常常）跟孩子没有两样。”

这些老程序还是深具影响力的，如果没有妥善控制，不但可能会给你的行为带来不良后果，甚至造成毁灭性的结果。若你了解潜意识和少许相关规则，便可以改变孩提时期就写入的不良程序。

相信我们的潜意识，如果我们不想变老，如果我们坚持年轻的思想，保持年轻、希望、活泼，那么衰老就会延时到来。

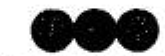
## 未开发的强大力量

潜意识蕴藏大量未开发的潜能，我们会在此举出数例来证明潜意识的能力。这些惊人的例子都出自于平凡的头脑和身体。只要拥有平凡潜意识的平凡人都可以做得到，那你我也一定可以做得到。你是认真的吗？把握生命中的每一分钟；你能够做的或者你梦想要做的，都要努力去实践。但是想做到，就一定要靠潜意识，而非显意识。显意识无法让你的身体达成这些惊人的成就。但显意识必须了解，如何命令潜意识达成这些成就。

“我们有可能直接穿越这条路吗？”拿破仑问他的工程师们——这些工程师曾经被委派去探察可以穿越险峻的阿尔卑斯山的圣伯纳山口的路。“可能。”工程师犹豫地回答道。“还存在一定的可能性。好的，那就前进吧。”身材不高的拿破仑坚定地命令道，丝毫没有在意工程师们的弦外之音。很显然，穿越山口是极其困难的。

当英国人和奥地利人得知拿破仑要跨越阿尔卑斯山时，无不露出轻蔑的笑脸。因为那个地方“从来没有车辆经过，事实上根本就没有车辆经过的地方，”更何况拿破仑率领的军队有七万人，还拉着笨重的大炮、炮弹和装备，而且还有大量的战备物资。当马塞纳将军困在热那亚，正忍受饥饿的时候，对自己的猜测充满信心的奥地利人看到拿破仑的军队走出阿尔卑斯山时，都不禁瞠目结舌。拿破仑没有像其他人一样被高山吓倒，更没有在阿尔卑斯山上撤军，因此他获得了令人惊叹的胜利。

在穿越阿尔卑斯山之前，士兵们整装待发。当他们的鞋子破了，衣服撕开了，或者装备损坏的时候，他们会立刻停下来修理或者替换。也就是说，整个军





队的后援和补给是相当充分的。主帅拿破仑不屈不挠的精神深深地鼓舞了所有人。

虽然阿尔卑斯山十分险峻，但是在迷雾中，人们仍然可以隐约地看见那些幽灵般闪耀着光芒的军队。他们如同勇猛的雄鹰，在苍穹中穿梭着、怒吼着，势不可当。

即使山羊看到这极其罕见的奇观都会目瞪口呆。拿破仑的队伍浩浩荡荡，当山羊们看到士兵们整理装备，驻扎在山上的时候，也许会庆幸这座山终于不再那么寂寞了。当队伍遇到困难的时候，鼓舞人心的号角就会吹响，那声音响彻整个阿尔卑斯山，甚至在每一个岩石和冰块中回荡。

由于所有的事情都被精心地安排，拿破仑的精神具有极其深远的影响，以至于在他的队伍中没有一个士兵玩忽职守或临阵脱逃。无论在行进中遇到怎样的困难和险阻，队伍都毫不退缩、一往无前。山路绵延二十公里，但队伍仍然井然有序地前进。四天之后，拿破仑便率领军队进军意大利的平原地区了。

“阿尔卑斯山有何可怕！‘不可能’这个字眼只有在傻子的字典中才能找到。”

当“不可能”的事情变为现实的时候，有的人可能会说：“这件事早就应该在很久以前完成了。”许多军官虽然拥有充足的补给、精良的装备和善于穿越山路的士兵，但是拿破仑的拼搏精神和人格魅力是这些人所不可企及的。很多人会找借口说，他们遭遇的困难是任何人都无法克服的，因此他们没有渡过难关也是顺理成章的事情，以至于他们在困难面前可以畏首畏尾，最终大摇大摆地溜走。而拿破仑在面对困难时毫不退缩，无论困难多么难以逾越。他不仅为自己争取到了机会，而且也牢牢地把握住了这个机会。

有一位催眠师告诉某位男士，他刚从其他星球游历归来。催眠师要求这位男士描述自己在外星世界的所见所闻，这位男士发挥了惊人的想象力，将细节描述得栩栩如生。但这位男士平常可能会认为自己没什么想象力。或许他显意识的想象力的确不佳，但潜意识拥有的想象力可是生动逼真的。另外，这位男士平常恐怕也无法将自己想象的情节，在大庭广众之下，巨细靡遗、生动逼真地侃侃而谈。

也有催眠受试者可以变成大力士。有位名叫钱宁·卡森的人接受催眠

后，展现了惊人的能力。卡森躺在两张椅子上，身体没有支撑。知名心灵学家奎斯金（他拒绝接受“催眠师”的称号）在卡森的潜意识中植入建议，让卡森相信自己非常强壮，一定可以让自己的身体保持笔直。

当卡森躺在椅子上时，奎斯金要求卡森只把头和脚放在椅子上，身体其他部位悬空，不过进入催眠状态的卡森，身体依旧笔直，即使有人坐在他肚子上时依旧如此。如果卡森的潜意识没有接受此建议，他一定无法做到。

在受试者的潜意识植入的建议，还可以改变他的个性，让他去做自己在正常情况下绝不会去做的事情。我曾亲眼看见一位舞台催眠师让某位普通女性在舞台上搔首弄姿，仿佛这位受试者赢得了美国小姐冠军一样。还有位男士被催眠后，试图像个了不起的电影明星一样表演骑扫帚。一位男士则挺身攻击一位身强体壮的大学摔跤选手，只因为他看到那位选手时，以为是在踢一只想象中的狗（这位进行攻击的男士当场不得不被架开）。

你的显意识会为你设下界限。当你摆脱这些界限，让潜意识掌权时，你可以完成不可能的任务。曾有专家撰文解释人类为什么无法在4分钟内跑完一英里。除了一个叫班尼斯特的人以外，大家都相信绝对不可能用4分钟跑完一英里。不过班尼斯特在1954年打破了这项迷思后，其他跑者在几个月内也纷纷办到。是什么改变了这些跑者？他们的体能状况并非奇迹般地精进，他们也没有改变跑步的方式，改变他们的是信念！他们现在了解到，如果班尼斯特做得到，他们也做得到。

## 潜意识的神奇效力

一位中尉在要塞陷落之后对亚历山大说：“我不能！不可能！”这位伟





大的马其顿人愤怒地说："走开！没有什么不可能的事情，尽管去做吧！"站在队伍前面的苏瓦洛对打了败仗的中尉说："你要振作起来。"他情绪非常激动地说："我不知道，我不能，不可能。"亚历山大大声喝斥道："多学习，多行动，多尝试！"

所有的疾病都源于心。治愈的方法只有一个，那就是信念。治愈的力量只有一种，那就是你的潜意识。牢牢记住这些治愈身心的力量之源吧。

潜意识的力量是无法衡量的。它激励你，引导你，向你展示记忆中储存的场景、姓名、事件等；它控制着你的心跳和血液循环，调节着你的消化、吸收和排泄功能。潜意识能解决所有问题。

沃尔夫[①]即使发着高烧，仍旧带领军队击败了曾经是无坚不摧的魁北克人。但是在五天以前，他在给英格兰的家人写的信中说："我们的制度已不再适应这个社会的发展了，所以我们没有任何理由要继续为这个前景暗淡的国家服务了。"当他的医生说他不久就会离开人世的时候，道格拉斯却说："离开无人照顾的孩子，其结果是无法想象的，所以我不会死。"如他所说的，他又活了很多年。当他在死亡的大门前徘徊了很长时间之后，塞内加说："我想起了我的父亲。他在死亡面前没有任何畏惧，这使我一定要继续与病魔抗争，坚强地活下去。"

爱丁堡大学的乔治·威尔森教授身体非常虚弱，没有人想到他竟然能够坚持到最后，成为著名的学者。尽管当时很多人都被顽固的制度吓倒，但他还是勇于表达自己的观点，毫无畏惧。在面临切除一只脚、大出血等种种不幸的时候，他没有退缩，而是凭借坚强的意志顽强地生存下去了。在顽强的生命力面前，死亡也无能为力，最终落荒而逃。

瓦尔特·斯格特在55岁的时候欠了60万美元的债务。他决心还清每一分钱。这个决心使他更加自信，激励他不懈努力，全身心地为实现他的目标做出各种设想。这似乎使他身上的每一个神经和细胞都在说着："一定要把债务还清。"身体中的每一滴血液好像都在为这个目标努力奔波着。最

① 詹姆斯·沃尔夫，18世纪中叶英国名将；出生于1727年，曾参加过亚伯拉罕平原会战，逝世时年仅32岁。

终债务还清了。他在日记中写道："当我遇到可怕的困难时，我甚至希望长睡不起，再也不要面对它们。但是我没有那么做。竭尽所能使我最终战胜了困难。"那种坚强的意志完全支配了他所有的行为，使他不断进取，从不懈怠。

"有人一旦面对困难便垂头丧气吗？"约翰·亨特[1]问道，"如果真是那样的话，他将会无所作为；有人会征服困难吗？如果这个人那样做的话，他从来不会真正被困难吓倒。在早晨六点的时候，爱德华·欧文就决心要在八点之前掌握那些希腊单词。结果他真的做到了。"

"对于具有坚强意志的人来说，没有什么是不可能的。"米拉布说，"那是一定的吗？当然那是必须要做到的。那是获得成功的首要条件。"爱默生说："很多人可能没有极其坚强的意志，但是我们相信，总有人能够脱颖而出，成就大业。只有具备坚强意志的人才能在竞争中最终取得胜利。"

一个作家在《折衷主义杂志》中说："世界上有三种人：积极进取的人，墨守成规的人和懒惰无能的人。第一类人走向了成功，第二类抵制一切变化，第三类人注定失败。"

布沃尔[2]说过："信仰的力量是无穷的。当信仰被运用到人类的身上的时候，一个人就会变得充满斗志。人们希望某一天实现自己的理想，虽然在某一时刻是不可能的，但是坚定的追求可能在临死之前让他们实现这个目标。"我们无法阻止一个有坚定目标的人实现他的理想；他不会被任何困难击倒，即使有行走障碍，他都会一往无前。

即使因为科学上的发现而被捕入狱，伽利略仍旧能够在狱中用稻草秆做实验，继续刻苦地钻研下去；即使双目失明，仍旧以超乎常人的毅力不断地进行数学演算。在条件极其恶劣的监狱中，那位伟大的思想家贝德福德，依然谱写了世界文明的寓言故事。牢房的墙壁上刻下的就是他那种不屈不挠的

① 约翰·亨利：几部美国民谣和离奇故事中的英雄人物。在大多数的故事版本中，他是一个身高体壮的黑人，是一名铁路公司的钢钻工。他奋力与蒸汽动力的机器竞赛，他成功了，但他也"手握他的铁锤"累死了。约翰·亨利的抗争象征着人类在与日渐强大的机器拼搏中的永不放弃的精神。

② 布沃尔：19世纪英国著名作家。





精神。精神的东西是恒久的，具有顽强的生命力，它的影响力遍布天涯海角的各个角落。世人总是能够听到具有坚强意志的那些人的呐喊。俾斯麦和格兰特就是那样的人，他们就像太阳一样散发出无穷的能量。

正如福斯特①说的，命运的沙滩上不时会出现船只的残骸，但是那些遇难的人能够凭借勇气、信念和决心重返大海，任何险阻都不能吓倒他们。那种富有冒险的精神能够使他们乘风破浪，成为命运的弄潮儿。同时，也有很多人一蹶不振，意志消沉，最终走向了黑暗的坟墓。只有那些勇于东山再起，坚持不懈地与命运抗争的人才能够为世人赞叹不已，最终获得非同凡响的成就。

“为什么不去参加伦敦艺术协会举办的比赛呢？”罗斯夫人问一个不到十二岁的儿子威廉。“我一定会试一试的。”他坚定地回答道。经过刻苦练习和非凡的勇气，他的油画获得了一等奖。多年之后，他成为维多利亚女王的油漆工，但是他突然变得很沮丧，因为他疯狂地爱上了主人的女儿。那时主人告诉他除非他一鸣惊人，否则是不允许他们结婚的。他没有因此退缩，而是凭着坚强的意志最终完成了《守财奴》这部杰出的作品，他的声名大振。那种看似“不可能”的事情却让他真的做到了。

为了打消巴尔扎克学习文学的念头，他的父亲说：“你知道，学文学的人不是王者就是乞丐吗？”他回答道：“那很好，我将会成为王者。”父亲允许他到阁楼上研究文学作品。十年内他与困难和贫穷艰难地抗争，最终取得了成功。

谁能想到在卢福斯②苍白而憔悴的面容背后有着刚强的意志，那种意志即使在死亡的威胁下也没有丝毫减弱呢？当有人斥责他正在做的是攻击现行制度的行为时，他回答道：“上帝啊！我们的制度已经腐朽不堪，我们正被不正义的法律所笼罩，我一定会继续抗争下去。”威廉·埃瓦特也有类似的

---

① 福斯特：美国工人运动的杰出领导者。美国共产党的创建人和卓越的领导人，国际共产主义运动的著名活动家。

② 卢福斯：亚细亚行省太守（即总督）的副将普布里乌斯·路提里乌斯·卢福斯。他因受到勒索罪的控告而被召到法庭。这是一位正直的贵族，他曾无情地追究那些蹂躏了不幸的行省的罗马包税人。他不惜用最严峻的手段直到死刑来对付了极大罪行的某些包税人的代理人。于是包税人便在法庭上控告了卢福斯。这控告显然是胡说。尽管如此，卢福斯仍然被判处了放逐罪（即流放），并被没收了全部财产以补偿他仿佛使行省居民受到的那些损失。

人生经历。多年以来，支持和鼓舞这位外表憔悴的年轻人的就是那种无可战胜的意志力。罗伯特的第一次演说没能成功，他像个孩子似的在演讲台上哭了起来。第二次讲演甚至更糟糕。然而坚强的毅力和勇于尝试的性格最终使他成为英格兰最伟大的演说家。

你的潜意识不受时空的限制。它能使你免于痛苦和折磨；它能给出你任何问题的答案。这是在你身体里的，一股让人惊奇不已的力量。你会为潜意识的神奇力量高兴不已。

## 沉睡的宝藏

你应该充分了解你的潜能，尽量发挥你的潜能，因为这是你全部的资产。只要你能打开你心灵的眼睛，看见你内心深处那无穷智慧的宝库——你的灵魂中有一个金矿，你之所想应有尽有，你的一切愿望都可以满足。

有位心理学家曾这样说：“我们最大的悲剧不是恐怖的地震，不是连年的战争，甚至不是原子弹投向广岛，而是千千万万的人活着然后死去，却从未意识到存在于他们身上的巨大潜能。”

一个人的潜能到底有多大？大致情况是这样的：一个普通人一生所发挥的能力，只占他全部能力的4%。像爱因斯坦这样伟大的天才，其潜能的发挥也还不到10%。潜能是你心中沉睡的巨人，我们每个人的潜能都是巨大的。

有这样一个真实的故事：有一天，一位母亲上街购物，把4岁的孩子单独留在家里。返回时，在住宅附近碰到熟人，就停下来说话。突然她发现自己家12楼的窗户打开了，孩子爬在窗台上正向妈妈招手。她还来不及惊叫，

孩子已经失足掉了下来，她丢下手中的东西，不顾一切地向孩子飞奔而去。就在孩子落地的一瞬间，她接住了孩子。事后，人们做过多次模拟实验：从12楼扔下一个枕头，让最优秀的消防队员从相同的距离飞身来救，试了很多次，始终还差很远。

尽管我们每个人身上都有着惊人的潜能，每个人都有成就人生、创造奇迹的可能，然而，有很多人终其一生都默默无闻，与成功无缘，对自身的潜能漠不关心。是什么原因导致人们忽略自身的潜能呢？这可能有很多原因，比如懒惰、得过且过、安于现状等，但缺乏自信是最根本的一条。很多人不相信自己具有这样的潜能，认为那是遥不可及或者与己无关的事。正是人们小觑自己的能力，有小小的成就马上以为自己已经到达巅峰状态，于是不肯再冒险，坚决不再向上爬，结果白白浪费了自己的潜能，错过了无数向前推进的机会。可以说，这是激发和挖掘潜能的最大障碍。要知道在你潜意识中沉睡着无穷的智慧和力量，正等着你去开发和利用。只要你敞开心胸，祷告、祈求并接受，潜意识就会让你获得新的感受、新的想法、新的发现：让你去创造全新的生活。它所赋予你的和向你展示的一切都是生命的真实内涵。

发挥出来的能力才是真正有效的能力、有价值的能力。尼加拉瓜大瀑布在过去好几千年的岁月里，始终有上万吨的水从180英尺的高处倾泻而下。有一天，有人实行了一项伟大的计划，他让部分落下的水流经过一个特殊装置，进而产生强大的电力。从此以后，这种新能源为人们的生活带来了诸多的便利，甚至推动了工业的发展。实际上，只有当人们发现并利用瀑布的能量后，瀑布的水力才具有特殊的价值与意义，否则它只能是壮观的风景。

一样的道理，你应该充分了解你的潜能，尽量发挥你的潜能，因为这是你全部的资产。每个人的潜能都是巨大的矿藏，不要低估自己的智慧和能力。让潜意识中的智慧为你引来理想中的伴侣、生意的合伙人，让它为你找到适合的客户、争取到投资，让你随心所欲吧！你有权去发现存在于内心世界中的一切。既然知道自己有潜能可挖，就充分利用起来，让他燃烧吧。这种沉睡着的潜能一旦被激发，便能成就一番大事业。

## 集中你所有的精力激发潜能

能够在短暂的一生中有所成就的人，一定是那些集中精力工作的人；而那些放纵散漫的人，只不过是在游戏人生，最终只是一事无成。

欧洲19世纪著名的金融家南森·罗特希尔德在谈到他和四个兄弟的情况时，说："当时我们在法兰克福，那时我们生活得非常艰难。我的工作是经营英国的货物。后来当一位赫赫有名的大商人来到法兰克福时，他几乎完全占领了英国的货物市场。那个人的确非常了不起，如果他能够给我们提供货物的话，我们的生意就会大有起色。但是，由于有一次我惹怒了他，他就拒绝和我打交道了。我记得那天是星期二，我跟父亲说：'我要去英国采购货物。'于是，我星期四就动身去了英国。在路上，我发现越接近英国，货物的价格就越便宜。当我到达曼彻斯特的时候，我已经将所有的钱都用来订货了。由于货物的提货价非常低，我赚到了很多钱。"

很多听了这个故事的人都会说："我希望孩子不只是对做生意感兴趣，而完全忽略了生活中的其他事情。这并不是令人非常满意的情况。"罗特希尔德却说："我倒希望是那样。我希望孩子们不但能吃苦，而且还要有智慧，能够全身心地投入你正在做的事情上面。因为这是获得成功的唯一途径。"后来他又对一个酿酒师说："做任何事情都要集中精力。只要你在酿酒方面不断地思索和研究，你就可能成为伦敦最伟大的酿酒师。但是，你既要酿酒，又要做银行生意，还要做商人从事制造业，那么你就会一事无成。"

精而专是时代的要求。在这个竞争越来越激烈的社会上，分工也越来越细。如果每一个人都广泛地涉及各行各业的话，虽然可能获得各方面的知

识，但是终究不能适应这个专业领域越来越精细的时代，而最终被时代所抛弃，注定不会获得任何成功。

在伦敦，一位在他所涉及的众多领域中都表现平平的人写过这样一句话："我运送过货物，记录过信息，制作过地毯，也写过诗。"他让我们想起在巴黎的那位科纳德先生。他是一位"作家，懂点会计，知道一点植物学，还会炸薯条"。但是，你说不出他最擅长哪一个方面，因为他把精力分散在太多领域中了。

成功与失败最大的不同不在于你已经做了多少工作，而在于你已经做了多少有价值的工作。很多最终失败的人，他们付出的努力本来能够使他们获得相当多的成就，但是他们将精力四处分散，在建设成就的同时又在破坏成就，结果一事无成，没有做成任何事情。而且，他们通常没有意识到现在的失败可能都是将来成功的经验。他们不但不懂得适应环境，而且也不懂得将已经获得的成果转变为更大的机会。不能说他们不具备足够的能力和充足的时间去获得成功，但是他们没有把全部精力用在一个坚定的目标上，所有的努力也只是处于稍纵即逝的状态。分散精力导致一事无成的例子不胜枚举。

当你问一个人，他的生活目标和远大理想是什么的时候，他可能会回答："我还不知道我到底适合做什么，但是我深信只要勤奋努力就能获得成功。总有一天我会意识到我究竟适合从事什么行业。"

我认为拥有这种想法的人绝对是错误的。难道那些希望发现金矿或者银矿的人为了自己想要找寻的东西，就要把整个世界都翻个遍吗？那些总是四处张望，不知道怎样工作的人，只是在浪费时间，最终一无所获。没有确立明确的奋斗目标，即使获得成果，也未必就是明确的东西，因为我们还不知道自己最需要什么。只有沿着确定的方向全力以赴，我们才能饱尝达到目标时的喜悦。很多昆虫都曾留恋花朵的芬芳，但是只有蜜蜂最终采到了花蜜。目前为止，我们已经积累了多少知识并不是十分重要的，但是如果我们还不知道明确的奋斗目标，那么我们拥有的知识也就没有用武之地了。不能清楚地知道自己应该如何行事的人当然不知道知识是需要补充的。这样他们就不能利用拥有的知识为了实现目标服务了。

伊丽莎白·斯图亚特·菲尔普斯[1]说："一个具有明确目标的人才能更加准确地把握他的生活，因此，他的生活也变得更加有意义，他的任何行为和神态都会令人刮目相看。在路上，我们一眼就能认出那些积极工作，忙碌奔波的女士。她们身上散发的坚毅和自信，即使身着破旧的外衣也无法掩盖住——自尊与自信不是身穿华丽的衣服就能获得的。拥有明确的目标，并为之努力奋斗将可以使人充满活力，而且会早日驶向成功的彼岸。但是一个不知道自己驶向何方的水手，是不会顺利地到达目的地的。"

卡莱尔[2]说："即使最脆弱的生命，一旦集中精力为了一个目标去奋斗，也能取得成功；即使再强大的生命，如果将精力四处分散，也只能一事无成。水滴石穿就是其中一例，而那些湍急的河流从来都不会留下任何宝贵的痕迹。"

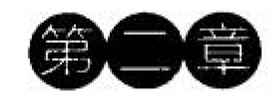
精通一件事，你就会在这件事上做得十分出色。即使像种萝卜这样看似简单的事情，如果你能够将所有的精力和心血都放在培植最好的萝卜上，那么你就会成为培植萝卜方面的专家，并最终得到人们的认可。

很多人在确定人生目标的时候总是犹豫不决、摇摆不定。当蝾螈被切成两半的时候，它的身体也会一半向前爬，一半向后爬。那些人就像蝾螈一样，始终不能言行一致地沿着明确的目标前进，因此成功也不会垂青于他们。

如果一个人沿着确定的目标坚持不懈地努力的话，获得成功的概率就会非常高。一发子弹不足以穿透一个帐篷，但是多发子弹对着同一目标发射的话，就足以穿透橡木板。如果再加上足够的动力，子弹便可以同时穿透四个人。当阳光聚焦在一点的时候，即使在寒冷的冬天，也能点燃一团干柴。

那些全力以赴、奔向理想目标的人是生活中的佼佼者。为了实现自己的愿望，他们付出了巨大的艰辛，而他们的精神却鼓舞了许多人。真正的成功者就是那些经过刻苦钻研，在自己的领域中熟知各种知识，并且能够孜孜不倦、精益求精的人。精而细——并不是泛而杂——它是走向成功的关键因素。很多人就像道格拉斯。杰罗·尔德的一个朋友一样，可以用24种语言进行简单的对话，但是不能用其中任何一种语言表达自己的观点和深刻的思想。

① 伊丽莎白·斯图亚特·菲尔普斯：1844~1911年，美国作家。
② 卡莱尔：1795~1881年，全名为托马斯·卡莱尔，英国19世纪著名史学家。



# 重视内心的想法，所思即所得

人对世界的看法，是源自内心的各种感受。

——托马斯·布朗爵士

## 潜意识的精髓——吸引力法则

我们知道，有一种我们看不见的能量，一直引导着整个宇宙规律性地运转，正是因为它的作用，地球才能够在46亿年的时间里保持着运转的状态；也正是因为它的作用，太阳系乃至整个宇宙中，数以亿计的星球，都能相安无事地停留在各自的轨道上安分地运行，这样一种能量引导着宇宙中的每一样事物，也引导着我们的生活，这种能量就是——吸引力。

是的，这是我们可以感觉到的宇宙间的能量，就像美丽的月亮东升西落，它被地球的吸引力俘虏着，永远不能逃脱。但我们现在讲到的吸引力则是另一种潜在的能量：它同样来源于宇宙，可是却藏在我们的心灵之中，掌控着我们的生活，甚至控制着我们的命运。这种吸引力产生作用的机制，就是吸引力法则。

吸引力像磁铁一样能把所有的东西吸附在我们的身边吗？很显然不是的。它表明了人的心灵对人的一生发挥作用的过程，以及一个人对于外界事物的感召力量。

作为一个正式的科学术语，“吸引力”的诞生不过才一百多年的历史。在1877年，“吸引力法则”作为一个专业术语，出现在了赫莲娜·布拉瓦茨基的关于神秘密教的《揭开伊西斯的面纱》一书中，在当时，这代表着一种神秘的力量，不被科学所接受，能够理解它的人也很少。可以说，尽管通神学向人们表述了吸引力的存在，但人们对它并不了解。

直到1879年4月6日的《纽约时报》上，一篇关于在科罗拉多州淘金热中吸引财富的文章里提到了“吸引力法则”，告诉人们那些一夜暴富的人靠什么样的力量将金钱变成了他们的囊中之物：“他们拥有对财富的疯狂向往，所以他们成为了让人忌妒的大富翁。”这是“吸引力法则”这个概念第一次出现在大型的报刊媒体之上，它正式走进了人们的视野，并在“获得财富”的强烈吸引力下，被人们普遍关注。

1906年，《新思维》的杂志编辑威廉姆·沃尔特·阿特金森在他的《新思维》书籍《思维波动或思维世界的吸引力法则》一书中介绍了“吸引力法则”，这意味着人们对于吸引力更深入研究的开始。转眼在1907年，这个惊天定律的推动者布鲁斯·麦克莱兰就出版了他的伟大著作《想象力带来富有》。在书中，他对吸引力法则作了全面的总结，提出了“你是你所想，而非你想你所是”的概念。麦克莱兰说：“你所想到的，一定是你能够成为的，渴望会帮助你向前走，也会让你向后退却，一无所得。这一切，都取决于你内心的欲望。”

之后，有关吸引力定律的研究开始层出不穷，成为一种全新的思维科学或者精神科学。比如，欧内斯特·赫尔姆斯所著的《心灵科学的基本思想》，雷蒙德·霍利维尔博士所著的《让吸引力法则伴随工作》，杰瑞·希克斯和埃丝特·希克斯出版的包括《亚伯拉罕的教义》、《情绪的惊人力量》在内的一系列著作，都开始对吸引力的神奇魔力进行阐述。

## 用科学解读吸引力法则

从科学的角度讲，心灵的吸引力是真实存在的。因为振动频率相同的东

西，会互相吸引而且引起共鸣。我们的意念和思想是有能量的，脑电波也是有频率的，它们的振动会影响其他的东西，并引发连锁反应。大脑就是这个世界上最强的“磁铁”，会发散出比任何东西都还要强的吸力，对整个宇宙发出呼唤，把和你的思维振动频率相同的东西吸引过来。

也就是说，我们生活中的所有事物都是被心灵吸引过来的，是大脑的思维波动所吸引过来的。所以，我们将会拥有内心所能想到的最多的事物，我们的生活，也将变成内心最经常想象的样子。这就是吸引力定律在生活中的存在。

你可以这样来理解：无论你的注意力或者能量集中在了哪一个方面，也无论这种注意力或者能量是消极的还是积极的，你都在吸引着它们成为你生活中不可分割的一部分。

一个最简单的表述是：同频共振，同质相吸。意思就是说：同样频率的东西一定会共振，同样性质的东西一定会因为互相吸引而走到一起。共振会产生同质性，同质性就会产生吸引力，吸引力会把这两个共振体牵扯到一起。所以，假如共振性没有改变，则在吸引力定律的作用之下，一样东西将会不断地持续扩大、成长。而这种成长是自然的，而且是根植于自然法则的三大本质的，所以其威力也是如此的强大，以至于没有任何外力能够阻挡它。

吸引力定律不但不属于神学或迷信的范畴，而且是一种最为科学的解释，是科学法则的体现，同时它也是众多的宇宙定律之一。要知道，宇宙性的定律统治着这个宇宙，它们是人类生活的基本法则，适用于任何时候、任何人和任何地方，不可能被改变，也不会被消灭。而且，吸引力定律是所有的宇宙法则中最强有力的一种，它在概念上十分简单并普遍存在，但我们必须学会运用，否则也只能游离于它的力量之外。只要你真正地掌握了它，它就会成为你生活的一部分，帮助你创造人生的奇迹。

对于吸引力定律，最简单的中国式的定义就是：同类相聚。在这四个字中，包括着下列的思想：

（1）你能得到你考虑的，不管你想不想要。

（2）所有形式的物质或能量都吸引与之频率接近的东西。

（3）你是一块活着的磁铁。

（4）你总是得到你花费精力和集中注意力的东西，不管你想不想要。

（5）能量吸引类似的能量。

（6）任何事物都吸引与其类似的事物，无论好的还是坏的。

## 创造奇迹的能量在内心

心灵的吸引力能够给你任何你想要的东西：幸福，健康，财富。你可以拥有，去做，或者成为任何你想要的、你能拥有的、你能选择的任何东西，而不管这个目标有多大。

比如，你想住什么样的房子？想成为百万富翁吗？想经营什么事业？想有更多的成功吗？归根结底，您到底想要什么？这不但是我们的人生目标，而且是启动内心能量的一把钥匙。

很多奇迹，每天都发生在人们的生活中，财务上的奇迹，身体康复的奇迹，心理康复的奇迹，感情修复的奇迹……那些看似已经无法挽救的失败，死亡，衰灭，即将到来的消失，都起死回生，重新焕发生机，并且比以前更加强壮……这一切的发生，都是因为当事者知道如何运用吸引力定律，这个神奇的大秘密。它是一种威力无穷的自然力量，更是一种无处不在的科学规律。

你相信吗？在你的生活中所发生的所有的事情，本质上都是你自己吸引来的。是你的头脑中所想象的图像吸引来的，与别人无关，是你自己的思想导致的。不管你的大脑中在想什么，你都会把它吸引过来。

一位住在洛杉矶的女士，经常听我的广播课程。一次她告诉我，在纽约的一家公司要聘她去工作，薪金是她目前的两倍。她不知道是否该接受这个

聘请。晚上睡觉前她做了如下祷告：我的潜意识知道好歹，它是我的终身护卫，它会告诉我最佳决定，感谢上帝，会有答案的。

她睡觉前一直重复祷告。早晨起来，她心中好像总是感觉：不要接受这个聘用。她最后拒绝了。几个月后，那家公司居然破产了。主观意识对客观的反应往往是正确的，但潜意识的直觉往往对事实产生疑虑，并做出相应的反应。

有一位外国作家，写了一个神秘的故事，故事的梗概是这样的：主人公是一个水手的儿子。在他很小的时候，他第一次随大人上船去玩。他伏在甲板上看海，忽然他看见在船后有一条很大的大鱼。他指给别人看那一条大鱼。但是没有人看见这条鱼。

大家想起来一个传说，说海里有一种怪物形状像鱼，一般人看不见。如果一个人能看见它，这就是不祥的，这个人将因它而死。从此这个人不敢再到海上，不敢再乘船。

但他经常走过海边，每次他走到海边，都能看见这条鱼在海里出现。有时他走在桥上，就看见这条鱼游向桥下。他渐渐习惯了看到这条鱼，但是他从不敢接近这条鱼。就这样他生活了一生。在他很年老，面临死亡的时候，他终于忍不住了，决定到鱼那里去，看看到底会发生什么。他坐上一条小船，划向海里的大鱼。

他问大鱼："你一直跟着我，到底想干什么？"大鱼回答："我想送给你珍宝。"他看到大量的珍宝。他说："晚了，我已经要死了。"第二天，人们发现他死在海上。

作家说，这个故事是从他做过的一个梦中得到的灵感，我们知道，很多故事都是作家的较深层的潜意识的产物，那么，我们将这个故事当做一个梦的例子，来解析一下人类的潜意识。他看见在船后有一条很大的大鱼，他指给别人看那一条大鱼。但是没有人看得见这条鱼。在中国古代，也有类似的说法："察见渊鱼者不祥。"在这里的海是潜意识的象征，海像潜意识一样，浩瀚无边又深不可测，隐藏着无数的奥秘。大鱼就是大海的奥秘，是潜意识中的精神的象征，直觉的象征，大鱼可以看做我们所谓的潜意识中想要

的却得不到的事物。

在我们的潜意识里，固然有危险，更有无尽的珍宝。如果那个人早进入它，他也许已经是艺术大师了，而且他的心灵一定可以更丰富了。更多的时候，我们需要按照科学的方法来解析我们的梦境，也许我们的潜意识已经给出我们所要的答案。我们可以没有多少风险，而得到极大收益。

你可以想一想，为什么1%的人挣到了96%的钱？为什么这个世界20%的人控制着全世界80%的资源和财富？你认为这是一个偶然吗？不是的，因为只有这一少部分的人明白应该如何将内心的渴望变成现实，所以他们总能心想事成，“我思即我得”，永远占据领先之位。

## 这不是虚幻，思想可以吸引实物

理解这个奇迹的最简单的方法，就是你假设把自己当成一个磁铁。磁铁一定会吸引磁铁的，只要它们是相质性的。也就是说，你要清楚自己是谁，并且到底想要什么，你的脑海中要有一个清晰的关于目标的图像，你知道自己的渴望到底有多么强烈，以及实现这个梦想对于自己是多么的重要。那么，从这一刻开始，你才能开始召唤宇宙中这些伟大的定律，即吸引力定律。

相信心灵的力量吧！你会成为你心里想的最多的那种人，也会拥有你心里想的最多的东西。我们要做的就是持续地思考我们想要的东西。你在心中见到的，将会成为你手中得到的。当你渴盼奇迹时，奇迹就会向你走近了；当你希望得到什么时，你离它的距离就会缩短，就会得到更大的机会。

这个定律，可以概括为三个词：思想，吸引，实物。要知道，思想也是有频率的。每一种思想都有一个频率，只要人活着，它就存在并且始终在发

挥强大的作用。我们可以测量这个思想，比如，如果你反复思考一个想法或经常在脑海中想象它：你想象自己已经拥有了某一辆福特新车，或者你已经拥有了所需要的足够的钱，或者你正在创建你的公司，实现人生梦想，抑或已经找到了你的心灵伴侣。

只要你在脑海中想象它们的样子，你的思想就会持续地发射对应的频率，不断地发射这种带有磁性的信号，然后就会把相似的东西吸引回来。你不会立刻成功——你想一夜暴富？这是不可能的，也并不科学，但你会逐渐得到相应的机会。也就是说，当你想象自己生活在富裕之中时，你就会把“富裕的机会”吸引到你的身边。富裕的目标本身会给你打开一扇大门，指给你一条光明之路，然后你可以调动自身的才华和积极的态度，以及些许的运气去走到终点，得到这些日思夜想的东西。

这个定律永远是起作用的，不论什么时候，不论对什么人，都是如此。重要的是，你能否对此感应到，并捕捉到天赐良机。

也许有人会抱怨地说：“我每天都想发财，可我为什么没有成功？”“我整天都盼望升职，为此几乎要变成神经病了，可为什么总是不能实现？那个胖子还是死死压着我，挡在我前面！”有一个问题很重要：很多人表面上是在渴盼积极的目标，但实质上想的是他们不想要的东西。他们总是在想，为什么不想要的东西总是出现在自己面前？是因为他们的潜意识不自觉地去思考和流连于消极的过去以及糟糕的现实。吸引力定律才不管你认为某一件事物是好还是坏，它也不会管你是想要还是不想要它。因为它只是回应你的想法，只在潜意识中起作用，调动内心吸引的能量。

所以，假如你坐在那里，看着面前堆积如山的债务，望着那个整天跟自己过不去的胖子，并且感到心情很糟糕的话，麻烦就来了，因为你会把这些信号发射到潜意识中，开启一扇更加灰暗的心灵之门。你心中在哀叹：“唉！我这么多的债务，真是烦恼死了。”“有他没我啊，只要他一天不走，我就好不了！”你这样想只能是不断地向你自己强调这种糟糕而难以改变的的状况，这种感觉充满了你的整个身心，吸引到了更多的不愉快和难以接受的失败结果，结果是你会得到更多的烦恼，现实不但无法改变，反而会

越加让人失望了。

这就是吸引力定律的本质，它是冷冰而没有任何感情倾向的；它不会判断是非，也不分好坏，更不会主动替你挑选那些积极的愿望；无论黑白，它照单全收。当你看到你想要的东西，并从心底接受它，你就召唤了一个思想，吸引力定律就会响应你的这个思想；但是当你看到你不想要的东西，并在思想中排斥它的时候，你其实并没有把它推开。想反地，一个关于你不想要的东西或思想反而在向你走近了。所以，奇迹不但不会发生，现实却有可能更糟糕。吸引力定律总是在起作用，不管你是否相信它或是否理解它。它会让你变得更好，也会让你变得更坏。

这就是“思想吸引实物”的衍生秩序，当你产生思想，就跨进了变成现实的过程。你盼着明天会是一个晴天，但你首先想到的是担心下雨，并因此产生了忧虑的情绪，你担心的事情反而会变成现实。但当你始终乐观地相信明天一定艳阳高照时，你就会在脑海中想象着一幅阳光明媚的图画，你和妻子一起牵手走在温暖的田野，然后不停地感叹着：“真是美好的一天呢！”当你总是这么想时，你会一直生活在好天气中。上帝回报给你的“实物”一定是让你满意的，因为吸引力定律具备两面性，就像思想也有积极和消极的两面一样：你想象并热爱的，会是你得到的；你担心并恐惧的，是经常降临的。

## 奇迹来源于热爱，热爱产生吸引

无论你是在回忆过去，思考现实，或者是在想象未来，在所有的这些过程中，你都是在召唤一种思想的产生，吸引力定律就会迅速回应你的思想。只要我们在生活，身处在这个社会，思想的创造总是在发生。每当我们产生

一个思想，或者进行一个漫长的思考，我们就是处在一个创造的过程中，就必定会有一些东西被创造（实现）出来。

吸引力定律告诉我们：我会给你想要的东西和集中思想考虑的东西。因此，如果你是在抱怨东西不好，你就会制造出更坏的东西；反之，现实才能被变得更好。这一切都与热爱有关。当你热爱积极的生活，积极的生活就会发生；当你讨厌灰暗的现实，现实可能会更加灰暗。

罗伯特是一个同性恋，他正面临严酷的现实生活，因为在工作中，他的同事们会合起伙来欺负他。他认为他的同事都很坏，感觉到很有压力。他说，当他走在街上时，在每个街区，都有些敌视同性恋的人找他麻烦，他们用各种方式来侮辱他。他的理想是成为一名独角戏喜剧演员，但当他登台出演节目时，在场的每一个人都会放肆地嘲笑他，因为他是一个同性恋。看来，他的生活充满了不幸和苦难，所有的这一切，都围绕着一个思想：因为他是一个同性恋，所以总是遭人攻击。

现实应该如何改变呢？这是罗伯特的苦恼。他总是把注意力集中到那些他不想要的东西上，忘了将眼睛看向积极的另一面。他面临太多自己很讨厌的东西，比如人们的歧视、嘲笑，周围人的不解，而当他很激动地将他的思想集中在这些东西上面时，只会促使它们更快地发展。

罗伯特后来得到了积极的启示，他请教了吸引力定律方面的专家，然后他就开始把注意力集中到想要的积极的东西上，并开始努力地尝试，在接下来的6到8周内，他的生活确实发生了奇迹。因为他找到了改变现状的秘密：热爱生活。他后来总结说，在他的办公室里，曾经找他麻烦的那些同事，要么被调到另外的部门，要么离开了公司，或者根本不再找他麻烦了。正因为他开始热爱他的工作，不再注意这些让他不开心的事情，当他走在街上时，没有人再来嘲笑他，他们根本也不在那里了。当他出演独角戏节目时，他开始受到热烈的欢呼，也没有人再大声地发笑。

他感觉到，自己的生活开始改变了，因为他不再思考那些他不想要的东西，那些他担心害怕的事情，和想要避免的事情，而是将精力集中到他希望的事情上。但是事实上，以前他所讨厌的东西仍然存在：旧的同事调走了，

新的同事还是对他有看法；观众席上仍然有人对他嗤之以鼻；熟悉的邻居还是有人对他不屑一顾。只不过，罗伯特已经不再在意这些，他每天想的只是好好工作，享受工作的乐趣。于是，这些消极的因素全都消失了，他得到的是工作的快乐和充满希望的人生。

因此，我们如果对未来保持积极的态度，就会理所当然地把那些积极的人，正面的事情和好的环境都吸引到身边来。当然，你也可以对未来感到十分消极和恼怒，这样，你就会把那些消极的、爱生气的人和消极恼怒的环境吸引到身边来。两者产生的结果是天壤之别的，而过程只有一个，那就是，我们总会将思维中占主导地位的思想吸引到身边，不管它们是有意识产生的，还是无意识产生的，问题就在这里，奇迹也就藏在里面，一切都源于热爱。当你热爱时，你就产生了心灵的吸引力。

当你开始热爱生活时，你怎会得不到心满意足的快乐呢？只有你热爱，你才能得到这些东西。也就是说，当你真心地想做一件事时，全世界都会给你帮忙，只要不停地将你想要得到的成功默念在心，并且热爱这种成功，那么你总会得到回报。

## 让积极的态度吸引主导意识

如果你仔细地观察，你会发现那些所谓的奇迹，其实正是我们的潜意识的能量。这种力量就在我们的身体内，它不会减少，也不会增加，每个人的库存量都是平等的，一样多。我们要做的事情就是张开眼睛，去认识，去热爱生活，去保持一种积极的生活态度，并让这种态度去主导潜意识，从而改善我们的生活。一个人的成功所能达到的高度，取决于他激发潜能量的多

少。那些被称为天才的人，并不是他们天生就多么优秀，而是他们经过努力，释放出了更多的潜能量；而那些一无所成的笨蛋，他们几乎一丁点的潜能量都没有利用，终生都在内心原封不动地存放着。

决定我们是否能够利用和利用多少潜能量的关键因素，就是我们对待生活的态度。

在生活中，我们可以看到很多吸引力定律方面的实例，比如一个人总说自己有病，每天担心得要死，那么他就会真的生病，不是突然出现意外，就是慢慢染上了不治之症，结果可能真就死了。他最害怕的东西，整天挂在嘴边的坏消息，最后反而真的来了；一个人总说自己很富有，“我的钱够我花的，我还会赚更多的钱。”那么他就会实现富有，不管是金钱的还是精神的。在我们身边，到处都有吸引力定律的例证，有的是积极的，有的则是消极的。我们会看到，产生这种差别的，其实就是因为态度。对生活抱积极态度的人，他们的生活会变得越来越好；而抱着消极厌世想法的人，他们只能越来越不如意。如果你了解其中的奥秘，就知道应该如何改变自己的人生了。

现在，我们应该知道两件事：

第一，现代科学已经向我们证明，正面的想法，要比负面想法的力量强过上千倍！只要我们的态度积极，问题总会得到解决。

第二，我们生活在这样的一个世界：时间是带有缓冲的。也就是说，我们的积极渴望，并不会马上得到实现，而是一个长时和渐进的过程。实际上，这是一件好事，因为我们有足够的时间来完善思想，在保证积极态度的同时，始终走在正确和理性的道路上。

最后我们要知道，尤其对于不如意的人们来说，你现在生活中的一切，包括那些你所抱怨的事情，其实与旁人无关，都是由你自己吸引来的。这个想法起初听起来你可能不太喜欢听，你会很恼怒，可能会立即说：不，不是的！我很想变得快乐或者积极，但是烦人的事情太多了，我可没有吸引过那个倒霉的胃病，我也没有吸引过这个不讲理的客户，我更没有专门地去吸引破产，我也没有吸引离婚，没有吸引争吵和发怒。可它们都发生了，原因就在“现在的抱怨”中。只要你还在抱怨，糟糕的东西就仍然源源不断地被你吸

引过来，越来越多的累积在你的身上，最终捣乱你的生活，压垮你的神经。

但是，只要你现在学会改变，忘掉这些不愉快的过去，转而去让全身充满积极的思想，只想实现一个美好的未来。那么，吸引力定律就会把正面的方向转移过来，它的神奇魔力将使你的生活发生革命性的变化，直到你对生活感到格外满意。

## 改变你旧有的思维方式

虽然我们知道了吸引力法则的秘密，了解到潜意识的力量是多么的强大，但是，要想掌握它并很好地运用，其实并不是那么容易。而且一个现实是，我们大多数人无论如何努力都很难控制自己的思想、情绪和行为！

我们的思想、情感、语言、行动结合在一起后的能量形式，将会吸引与其本质相同的人、事、物。其本质就是，消极能量吸引消极能量；积极能量吸引积极能量。但是很少有人知道另外一个同等重要的法则，就是放下法则或者臣服法则。你要放下过去的包袱，要臣服于内心的积极力量。秘密就在这里，只有当你开始放下旧有的思维、情绪及行为模式之后，你才可以为你的能量提供空间来吸引内心渴望的愿望及目标。也就是说，只有心愿或渴望还是不够的，我们必须懂得具体的为潜意识加注能量的办法，才能真正让心灵的吸引力为生活带来积极的可视的改变，而不是“只是空想就完了”。

固有的思维存在两面性，一方面，会让我们形成处理事物的既有流程，不必每次都费心思考或“原创”，节省时间，提高效率，但另一方面，因为长时间所形成的思维、情绪和行为模式，就像一辆汽车的刹车系统，会阻止我们加速或做出改变。他不会让你变得更坏，但又同样不想让你变得更好，

旧模式的价值就在于维持现状，不快不慢，一切都服从于大脑中的惯性思维。当你越想要快速地创造你想要的生活的同时，这种旧的模式的阻力就会加大，把你拉回来，控制你的方向。所以很多人都有这样的感觉，尽管自己很努力，但经过一段时间后，好像又回到原有的生活模式中去了。

旧的思维模式耗费了我们大量的能量，它就像一扇关闭心灵的大门，控制着内心潜能量的进出。原本我们是可以运用这些能量去创造自己想要的生活或目标，但是却被旧模式大量消耗，难以做出积极的调整和改变。所以，只有当我们清理掉这些消极的不合时宜的旧模式之后，才可以将能量转移到自己的新目标和愿望之上。

打个比方说，如果你每天有五千个念头闪过，可实际上没有一个是过去自己的经历所拥有的经验，那么你想控制内心的力量并让自己积极实行，的确就太困难了。内心中有一种基于旧的经验的限制力量，它会掌控你的情绪，然后控制你的想法。

要知道，大多数的情感和思想是在潜意识的层面运行，我们自己很难察觉。事实上，我们日常94%～96%的行为是起因于我们潜意识中的思想和情感，人们很难控制。而显意识又是潜意识的入口，旧模式的力量会通过潜意识的释放，达到控制显意识的目的。所以，首先我们要运用释放限制的方法，防止旧的模式过度扩张，让自己畏手畏脚，无法全神贯注地来渴望新的积极的目标。

因此不用怀疑，释放旧模式对心灵的限制是掌握吸引力定律的关键。那么，我要如何具体地运用呢？怎样才能突破限制，创造自己想要的结果呢？

首先，你需要放下你的旧有的思想和情感，才可以消释你的负面能量。比如灰暗的过去，那些努力了很久仍然没有效果的老套的方法，这样你就可以切实感受到快乐、平和、财富与爱，这些才是积极生活的本质。你可以将附着在你积极本质上的任何负面的能量放下，将你的思想和情感更有效地专注于积极的目标，从而更有效地在生活中运用吸引力定律，去渴望美好的事物。

其次，你应该了解，如果想要创造自己想要的事物，就必须在头脑中视觉化那个积极的目标，并产生如同拥有一样的感觉，我们应该积极地去感觉

目标实现的喜悦。在这个过程中释放被限制和禁锢的能量。

总的说来，释放限制并不难，它是一个简单、有效和容易掌握的技巧。它将帮助你获得瞬间放下任何负面情感和思想的能力，只要你结合下面两个方面，就可以帮助你获得一切的关键，更好地解决旧模式的限制，有效地运用吸引力的力量。

## 心动，更要有行动

你只要每天幻想目标和愿望实现后的美好，然后喜悦地等待接收宇宙的指令去行动，你就会抓住机会将目标实现。行动永远都是最重要的，没有实际的行动，你就只能待在空想的状态，就算怀里抱着一份世界上最了不起的计划，你也是一事无成，纸上谈兵。

就像一张地图，无论它绘制得多么详细，比例尺有多么的精密，它都不能带着它的主人在地面上移动哪怕一寸。主人只能自己去迈出脚步，去实地考察，旅游，见识真实的风光；一部法典，无论它多么的公正和细致，也绝不能预防罪恶的发生，还是要靠人去具体执行；再比如一本教人成功的书，就算它写得再精彩，你读上一百遍，也不可能赚回一分钱，只有结合自己的情况，去踏实苦干，开始行动，才是你成功的起点，才能使你的幻想和计划，变成一股鲜活的强大的力量，体现出无与伦比的吸引力。

看一看下面这个故事，你就知道行动有多么重要！

罗马纳·巴纽埃洛斯是一位年轻的墨西哥姑娘，16岁就结婚了。在两年当中她生了两个儿子，丈夫不久后离家出走，罗马纳只好独自支撑家庭。但是，她决心谋求一种令她自己以及两个儿子感到体面和自豪的生活。

她用一块普通披巾包起全部财产，跨过里奥兰德河，在得克萨斯州埃尔帕索安顿下来，并在一家洗衣店工作，一天仅赚1美元，但她从没忘记自己的梦想，她一直想在贫困的阴影中创造一种受人尊敬的生活。于是，口袋里只有7美元的她，带着两个儿子乘公共汽车来到洛杉矶寻求更好的发展。她开始做洗碗的工作，后来找到什么活就做什么。拼命攒钱直到存了400美元后，她和姨母共同买下一家拥有一台烙饼机及一台烙小玉米饼机的店。她与姨母共同制作的玉米饼非常成功，后来还开了几家分店。后来，姨母感觉到工作太辛苦了，这位年轻妇女便拥有了所有的股份。不久，她经营的小玉米饼店铺成为全国最大的墨西哥食品批发商，拥有员工300多人。

她和两个儿子在经济上有了保障之后，这位勇敢的年轻妇女便将精力转移到提高她美籍墨西哥同胞的地位上。

“我们需要自己的银行。”她想。后来她便和许多朋友在东洛杉矶创建了“泛美国民银行”。这家银行主要是为美籍墨西哥人所居住的社区服务。如今，银行资产已增长到2200多万美元，这位年轻妇女的成功确实来之不易。抱有消极思想的专家们告诉她：“不要做这种事。”他们说：“美籍墨西哥人不能创办自己的银行，你们没有资格创办一家银行，同时永远不会成功。”

“我行，而且一定要成功。”她平静而自信地回答。结果她真的就梦想成真了。

她与伙伴们在一个小拖车里创办起他们的银行。可是，到社区销售股票时遇到一个麻烦，因为人们对他们毫无信心。

他们问道：“她怎么可能办得起银行呢？”“我们已经努力了十几年，总是失败，你知道吗？墨西哥人不是银行家呀！”

但是，她始终不放弃自己的梦想，努力不懈，如今，这家银行取得伟大成功的故事已经在东洛杉矶传为佳话。而她则成为了美国第34任财政部长。

有一句经典的话说得好：当失败者休息的时候，成功者在工作；当失败者在沉默的时候，成功者在演讲；当失败者在说太迟了即将放弃的时候，成功者已经准备好整装待发了。这充分证明了行动力对于吸引力定律的重要基础。

# 做足实现梦想的准备才能心想事成

吸引力定律对一个人来说，意味着他可以创造奇迹：完成一些看似不可能完成的工作、目标，或者伟大的理想。不过，吸引力定律在给我们打开奇迹之门的同时，也为我们设置了一个陷阱。即你一心想要的东西，最终也可能变成你想象不到的痛苦，或者从一个更长远的角度来看，它未必就真的适合你。你渴求了半天的东西，可能会在到手后，变成一场彻头彻尾的噩梦，让你付出不可弥补的代价。

所以，当你在向自己、向宇宙许下愿望之前，你必须要先想清楚自己为什么想要这样的愿望。也就是说，我们都需要真正地看清楚自己，真实了解自己的愿望，并首先判断可行性。

比方说，有的人可能一心想要成为一名科学家。但是实际上，他的资质也许并不适合这样的目标。你问他："你为什么想做科学家？"他回答你："因为我想发明一种可以登陆火星的飞船。""为什么想发明飞船呢？""因为我喜欢火星。"答案还可能是："做成这件事让我有成就感。"

显然，事实可能是，虽然梦想无比伟大，值得人们称赞，但他相关的知识积累严重不足，而他现在已经快30岁了，根本来不及为此做好充分的准备。如果他对自己有清楚的认识，这时候他可能会明白，自己不过是希望得到大家的认可——崇拜或认同感，所以他为自己设定了一个无法企及的目标。

真相是，他可以做的选择有很多种，成为科学家只是其中的一个可能而已。他可以做出正确的选择，比如去做一名作家（因为他是中文专业而且当

过一段时间的记者），还可以开办一家公司（他有这方面的资源，并有不错的生意头脑）；当然他也可以做出错误的选择，就是做科学家或者其他的不现实的目标。当他的选择错误时，心想就不会“事成”的，反而对他的人生是一种拖累。

所以说，光有理念和目标还是不行的，更重要的是方法和可行性。而且当可行性确立后，我们还要全神贯注地、全力以赴地去做。每一个人都有可能在某一个领域成为专家。为什么没成呢？首先他没有分析目标的可行性，其次他没有全力以赴去做，就不会产生一定把它做好的想法和愿望，最后他没有找到正确的方法。

我们在平时的工作和生活中，肯定就会遇到这种情况。明明自己很积极地渴望一件事情，也付出足够的努力，但结果就是失败，无法达到心想事成的愿望。于是，你就认为自己很无能，或者吸引力定律是错误的。原因就是我们讲到的，你掉进了吸引力定律在给你奇迹的同时，设置好的一个陷阱。

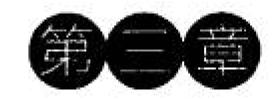
你所渴望的目标，它与你的心灵和潜能量，并不是同质性的。

你希望达到的愿望，它对你并不具备真正的吸引力。

所以，要摆脱它的陷阱，首先我们不能一相情愿地认为“只要我想，我就能得”。先确定自己适合什么样的工作，以自身的能力、最大的付出后可以做到什么样的程度。当你推开一扇门时，要先明白门外的环境是否是你真正想要的。

然后，你再积极地去想这个事情，用尽各种办法来做，整合各种资源，就能够快速地找到解决问题的办法，一步一步地将事情做好。

其实，任何一件事情的完美，都是我们在这一个领域坚持做下去，并努力将每一个环节做到极致的结果。这是“我思即我得”的真正含义，而不是说你必须拿到第一名，战胜所有人，才能实现吸引力的目标。同时，当你没有认识清楚自己之前，不要许下不适合自己的愿望。否则，你越努力，错误就会越大。



# 善于包装自己，引导对方潜意识

我们要么找到一条出路，要么自己造一条。

——汉尼拔·巴尔

# 首先要正确认识自己

英国著名诗人济慈本来是学医的，但是后来一个偶然的机会，他发现了自己的写诗才能，于是便把自己的精力投入诗歌的创作中。他虽不幸只活了二十几岁，但却为人类留下了不朽的诗篇；全世界无产阶级和劳动人民的伟大导师马克思在年轻的时候，曾经幻想成为一名诗人，并且也曾经努力地创作过一些诗歌，但他很快就发现自己的长处其实不在这里，便毅然放弃做诗人的计划，转到社会科学的研究方面。可以说，如果当时这两个人都不能真正地认识自己，从而找回自己，那么在英国至多不过增加一位并不高明的外科医生济慈，在德国也不过增加了一位蹩脚的诗人马克思而已，但是在英国文学史上和国际共产主义运动史上，则肯定要失去两颗光彩夺目的明星了。

从古至今，“认识你自己”这个命题太古老了，但却历久弥新，对于我们来说又是非常重要——认识自己，看清自己的优点与缺点，不过高吹捧自己，无论做什么都踏实去做，主动放弃那些大而无当、好高骛远的想法。这不仅是一种对自我的认识，还是一种可贵的心理品质。毕竟，个人总是要生活在某种环境之中，经常使自己能够和环境相适应，这就使得我们对自身的了解显得十分重要和必要了。

然而，生活中却常有这样的现象：有些人容易看到自己的优点和长处，却看不到自己的弱点和不足；有些人看到自己很多问题，但却看不到自己的

主要问题，等等。事实上，这种现象的产生是正常的。人对自己的认识也和人对客体世界的认识一样，需要有一个了解和学习的过程，并不像照镜子那样简单。

同时，在日常生活中我们也常处于各种不同的评判和议论之中，有人赞许、称颂你，有人批评、责怪你，甚至歧视你。在这各种各样的议论中，你能正确地分清哪个是真正的“你”吗？你是从这些评价和议论中汲取有益的营养丰富自己、改造自己呢，还是丧失了自主精神与独立人格而淹没在他人的评议中呢？可见，客观地、透彻地、准确地认识自己是多么重要。

那么，我们怎样做才能真正地认识自己呢？事实上，认识自己可以通过以下几个方面来实现。

**1. 通过自己来认识自己**

我们首先要对自身有一个基本的认识。自己的性格是内向还是外向；在交际方面自己是否有一定的能力；对待工作方面自己是否踏实、耐心和毅力并存，而且这些方面如何；在工作中，自己的创新能力强不强。然后再对这些做一个全新的定位，同时选择一个比较能发挥自己优势的工作作为自己的终生职业。

**2. 通过别人来认识自己**

通过与周围的人相比较，与圣贤或普通人相比较，认识自我在这些参照物中所处的位置或水平。在社会交际中，他人就是一面镜子，只有在与他人的相互比较中，我们才能充分了解自我。

我们因看不见自己的面貌，就需要这面镜子。我们评估自己的人格品质和行为，就得利用别人对自己的态度和反映，以此来获得一些评价，并通过这些评价来了解和认识自我。

**3. 认识自己就要愉快地接纳自己**

人对自己的认识并不是一种抽象的概念，它本身常有情感态度，伴有自我评价的感情，即对自己是好感还是恶感，是满意还是不满意。这取决于一个人对自己的人生态度是排斥还是接纳。要正确认识自己必须对自己采取接

纳的态度，也就是说，人对自己的一切不但要充分地了解、正确地认识，而且还要坦然地承认、欣然地接受，不能欺骗自己、排斥自己、拒绝自己，更不能怨恨自己。

生活中的每一个人都有优点，也都有弱点。但有的人发现了自己的弱点和缺陷后，就当作包袱背起来，老是挂在心头上，连自己的优点和长处也看不到了。于是，自己的精神优势被自身的弱点与缺陷所压垮，自身的潜在能力与智慧即被自身的虚张与拒绝所泯灭。

当然，成功的规律不是说只要悦纳自己就能成功，而是说不悦纳自己就不能成功。自卑者往往也能看到身边有许多有利的条件与时机，但总觉得这些时机是为别人准备的，而不敢参与竞争，从而自己为自己设置了奋进的障碍。马克思很欣赏这样一句谚语："你所以感到巨人高不可攀，只是因为你跪着。"事实上，许多事情别人能做到，你自己也一定能做到，关键在于你应当充分、准确、客观地认识自己。要做到这一点则必须先在心理上悦纳自己。

**4．认识自己还必须学会自觉地控制自己**

人和动物在行为上的根本区别就在于人的行为的自觉性。动物行为受其本能支配，而人则不同，他不但能意识到自己的本能，还能驾驭自己的本能。本能一旦被意识到，也就要受意识所控制，此时，本能也就人性化和社会化了。

古今中外的许多贤哲都曾提到用理智控制自己，是做人的一种基本准则。孔子强调修己克己；柏拉图提出"节制是一种秩序，一种对于快乐和欲望的控制"；亚里士多德说"人与动物的区别，正在于置行为于理智"，"不仅应把对敌人取得胜利的人看作是勇敢的人，而且也应把对自己欲望取得胜利的人看作是勇敢的人"。后世的许多思想家在发挥和修正这些学说时，也都一致强调理智对个人的约束作用。这些理论本身的局限是自不待言的，但他们强调人的行为应自觉地受意识和理智的支配与控制，却反映了人类社会生活的客观要求和人类历史发展的客观规律，同时也说明要真正准确地认识自己必须学会控制自己的重要意义。

# 留下美好的第一印象

一次宴会上，有一位刚获得一笔巨额遗产的妇人。她似乎急于给人们留下一个“深刻”的印象，于是她花了很多钱买了上好的貂皮外衣、钻石和珍珠，可是她没有注意到自己脸上那刻薄、自私的神情。那是她不明白男士们所愿意欣赏的，是女士们表情中所表现出的那份气质、神态，而不是她那副雍容华贵的打扮。

在我们的日常生活当中，第一次见面后人们大多会对对方的穿着、言行、神情、语调、修养等方面进行评价。通常，人在初次交往中给对方留下的印象会特别深刻，人们也会自然而然地运用第一印象去评价某个人，并作为日后打交道的依据。

一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。因此，当你第一次与人见面时，应对自己的行为举止多多留意。

心理学家认为，第一印象是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。这些内在或外在的条件，说出来似乎是一套一套的，但是在实际的交往过程中，其实只不过是一点一滴的会聚，或许仅仅是一句话、一个表情、一个不经意的小动作，就会将一个人大部分的潜在信息暴露在对方眼中，而这些将决定着对方对你的第一印象将会如何，以及对方是否会决定继续与你交往、如何与你交往，等等。我们不是也经常会听到这样的话吗：

“我从第一次见到他时，就喜欢上了他！”

“我还记得我们第一次见面时的情形，我永远忘不了他留给我的第一印象。”

“我不喜欢那个人，他留给我的第一印象实在是太糟糕了！”

……

这些话说明了什么？说明大多数人都是以第一印象来判断、评价一个人的。对方喜欢你，可能是因为你留给对方的第一印象比较好。对方讨厌你，可能是你留给对方的第一印象不太好。而在我们的一生当中，我们注定会遇到很多重要的第一次，因此也就会有很多重要的第一印象。譬如，求职，第一次去面对面试官；参加工作，第一次面见单位同事；办理业务，第一次登门拜访你的客户；找对象，第一次与对方约会……这些第一次对你而言，无疑都是相当关键的。从小的方面来看，这关系到你的求职是否能够成功、业务能否谈成；从大的方面来看，则会关系到你的事业能否如愿，婚姻家庭能否幸福美满。

由此可见，在现实生活中第一次与人见面时务必力争给对方留下美好的第一印象。事实上，绝大多数的人也都知道这一点。因此，我们会在见面之前整理头发、清洁服装，甚至精心化妆，见面之后也会面带微笑、彬彬有礼，以期给对方留下一个良好的第一印象。

而且从交际心理学角度来讲，初次见面时形成的印象往往最为深刻，而且对以后的人际交往也会起着指导性作用。如果你给对方的“第一印象”是良好的，那就可能在人际交往中更好地发挥你的特长与实力，在事业上、生活上可能有一个良好的开端；相反，如果你给人的“第一印象”不是很好，甚至是糟糕的，那么你的人际关系、你的生活与事业，往往就有可能不那么一帆风顺了。这样，即使你的本来面目与别人印象中的“你”相差万里，有人也会从固有的心理定式出发，对你抱有一种由“第一印象”而来的偏见。显然，这样的结果对你而言是很不公正的，也是很不利的。那么，如果别人已经对你形成了不良的“第一印象”，你又应当采取何种措施主动克服这种“不公正”呢？

**1. 不要让不良的“第一印象”影响你的自信心和情绪，要用时间和实**

**力证明你的真正形象。**

有个小伙子，长得较矮，但英语水平较高，口译和笔译达到相当程度。但面试官对他1.50米的身高不愿“接纳”……可贵的是，这位小伙子从未因为别人对他的印象如何而改变自己的形象，他仍然自信、好强，接连在自己的工作中创造成绩，发表论文和译著，终于如愿以偿地找到了满意的工作。原来对他印象不佳的人也对他刮目相看了。可见，当自己感觉别人对自己第一印象不佳时，千万不能让别人的评价来左右自己，因为别人的印象未必就是你真正的形象。

**2．充分考虑到给人“第一印象”的影响因素的优或劣，从旁人的评价中调整自己，进行再“塑造”。**

有这样一个姑娘，别人给她介绍了几位男友，几乎没有一个愿意继续与她交往的。第一个小伙子对她的“第一印象”是：长相可以，但浓妆艳抹得叫人看了不舒服；另一个小伙子则认为她人倒蛮漂亮的，但说话太庸俗。看来，这位姑娘给人“第一印象”不佳的根源在于过于追求外在打扮，而疏于本身内在的追求。

当然，别人对你的第一印象是一面“反光镜”，聪明的人会从中吸取对自身有益的建议重新“塑造”新的自己，这种积极性发挥得越充分，补偿的功能就越大。

**3．用具体、实际的行动去消除别人的片面看法。**

子羽是孔子的学生，他第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，觉得长相这么丑的人会有什么才气呢？所以对他态度很冷淡，不愿尽心教他。子羽感到很失望，但他归家后刻苦自励，终有所成。孔子最后不禁发出“以貌取人，失之子羽”的感慨。

可见，当别人对你产生不良的“第一印象”时，你无法去阻止，但你拥有进一步表现、施展自己才能的机会。如果你无所作为，那么别人对你的“第一印象”就容易形成“心理定式”，以“假”变“真”。而你在此时不断用自己的积极行动来向对方“表白”，你就有可能使自己的形象在别人印象中得到“校正”，从而趋于真正的你。

# 要记住对方姓名

美国有个人叫吉姆·法里，他从小就没有接受过什么教育，但他有一种使别人喜欢他的才华——记住别人姓名的惊人能力。因此，他在46岁前，就有4所学院授予他荣誉学位，成为民主党全国委员会主席、美国邮政总局局长。一次，有人问他成功的秘诀是什么。他说："我能叫出5万个人的名字。"不要小看这一点。这项能力曾使法里先生帮助富兰克林·罗斯福入主白宫。

当吉姆还是一家公司推销员的时候，他开始养成了一种记忆别人姓名的习惯。开始的时候，每认识一个人，他就问清楚对方的全名、他家的人口、他所从事的职业及其他的各种情况。随后，他把这些资料全记在脑子里。第二次，即使是一年以后，当他又碰到那个人的时候，他能很自然地拍拍对方的肩膀，询问他的太太和孩子以及他家后院的那棵橡皮树的生长情况。这也难怪有一群拥护他的人！在罗斯福竞选总统时，吉姆·法里的足迹遍布了美国20个州，行程1.5万英里。吉姆每到一个城镇，都去找熟人吃早餐、午餐、茶点甚至晚餐，并作一次极诚恳的谈话，接着再赶往他下一段的行程。

吉姆之所以这样做，是因为他在很早就发现一般人对自己的姓名所表现出异常的关心情绪。如果你能把一个人的姓名记住，并能很自然地叫出口来，这就会给对方传达出你已对对方含有微妙的恭维、赞赏的意味。若反过来讲，你把对方的姓名忘记，或是叫错了，不但会使对方难堪，对你自己也是一种很大的损害。

卡耐基在巴黎曾经组织过一个演讲的讲习班。他所雇用的那个法国打字员英文程度很差，在填写姓名时发生了错误。其中有个讲习班的学员，是巴黎一家美国银行的经理，他给卡耐基发来一封责备的信，原来那个法国打字员把他的姓名字母拼错了。

可见，记住对方的名字是十分重要的。我们知道，每个人在别人面前都有表现欲，对方记得自己的名字，而且叫出自己的名字，这正是对方认同自己存在的证据，就等于给对方一个很巧妙的赞美，使对方受到鼓舞。所以，在社交中要给人留下深刻印象，就要能一次记住对方的名字并且留意对方身边的事。

“钢铁大王”安得鲁·卡内基在早年就已显出有超越的组织本领和领导天才。当他10岁的时候，已发现了人们对自己的姓名非常的重视。他有了这个发现，就加以利用。

这是他童年的回忆：他曾经获得一只母兔子，很快地生下一窝小兔来。可是，他却找不到可以喂小兔吃的东西。于是安得鲁·卡内基想出一个聪明的主意来。他跟邻近的那些小孩子说，如果谁去采小兔吃的东西，这头小兔就用谁的名字来命名。无疑，这个计划成功了，这对卡内基产生了深刻的影响。

多年后，他经营各项事业，也都运用了同样的技巧，这使他获得数百万元的收入。例如，他要将钢轨售给宾夕法尼亚铁路局，汤姆生是这家铁路局局长。安得鲁·卡内基就在匹兹堡建造一大钢铁厂，命名为“汤姆生钢铁厂”。你猜猜看，宾夕法尼亚铁路局采购钢轨时，汤姆生会向哪一家购买呢？由此，你不难发现人们对自己的名字都有一种特殊的情怀，因此你要记住并善于利用你所接触的每一个人的姓名。

在交际场合，结识新的朋友，相互介绍是第一步。尤其是彼此间陌生的朋友相见，更要注意介绍的技巧：

（1）按照介绍方式的正规与否，介绍可分为正式介绍和非正式介绍。

正式介绍是在较为正式、郑重的场合作介绍。它有两条通行的原则：一是把年轻人介绍给年长者，把下级介绍给上级，把职务低的介绍给职务高

的，把未婚的介绍给已婚的。二是把年龄和职务相当的男方介绍给女方，如果双方在年龄和职务上有明显差别，那就按第一条原则的顺序介绍。在使用这两条原则时，要注意最好先提一下后者的名字。因为先提某人的名字是对此人的一种敬意。比如，要把一位姓张的男同志介绍给一位姓李的女同志，可以这样说："李处长，让我来把张处长介绍给您好吗？"然后再给双方作介绍："张处长叫张××，是××处××部的处长。李××是××处××部的处长。"

（2）按照介绍媒体的不同，介绍可分为以物介绍法、熟人介绍法和自我介绍法。

以物介绍法：与交往对方初次见面，在对方不了解你的情况时，一般是先将名片递给对方。对方看你的名片时，一般会重复你的单位或职务、职称，这时，就可简单介绍一下有关你的情况，以补充名片上的不足。如果人数很多，则可选择另外的时机再介绍自己。

熟人介绍法：在社会上交往的朋友多了，有时就可能由朋友做介绍来进行社交活动，认识新的朋友。在熟人将你引见给生人的时候，只能代你介绍一下你的职业、单位和姓名，待熟人介绍完了后，你可接着介绍一下自己的来意或者自己的一般情况。

自我介绍法：这种介绍必须有一定的条件，适用于一定的范围。一般是到一个新的单位或周围没有熟悉的同志，只能采用此法来介绍自己。

## "没话找话"话寒暄

美国《读者文摘》曾经刊登了一篇《简单的四个字，创造了星期一早晨的奇迹》的文章，说明了一句简单的问候语的作用：

在去芝加哥的列车上，大家躲在自己的报纸后面，彼此保持着距离。

“注意！”一个声音响起。

“我是本次列车的列车长！”声音威严，车内鸦雀无声，“你们全都把报纸放下，现在转过头去面对着坐在你旁边的那个人，转！”

人们脸上充满了疑惑的神情，但无一露出笑容，这是人的本能。

“现在，跟着我说……”这是一道用军队教官的语气喊出的命令：“早安，朋友！”

大家跟着说完，情不自禁一笑。

生活中就是如此，人们即使面对陌生人也怕难为情，怕对方拒绝，于是采取缄默的保守态度，连普通的礼貌也不讲了。但随着一声“早安，朋友！”的话语，车厢里的腼腆之情一扫而光，人们之间的戒心消除了，车厢内洋溢着笑语欢声……

那么，缘何这四个字有如此巨大的魔力呢？“早安”是一句问候语，是亲善感、友好感的表示；“朋友”，是把对方当成朋友，更是一种信任和尊重。初次相见，如果没有交往的需要，人们往往互不理睬。但社会学家认为，在人们的潜意识里，作为社会中的人，还是希望能与他人建立联系，人与人之间能够友好相处。只不过由于“难为情”、怕“碰钉子”以及一些诸如“害人之心不可有，防人之心不可无”等心理在作祟，使人们之间有了种种交往的藩篱，于是就出现了“个人自扫门前雪，莫管他人瓦上霜”的现象。“早安，朋友”这四个字，一旦说出口，双方都表达了亲切、友好的愿望，彼此间的距离缩短了，藩篱拆除了，不仅解除了坐车的寂寞，而且增进了信任，沟通了彼此的关系，活跃了车厢的气氛。

诸如，我们平时路上遇到熟人时点点头，接电话时说一声：“您好！”既是礼貌，表明你意识到对方存在以及表明自己的友好态度的话语，也是一种寒暄。寒，就是寒冷；暄，就是温暖。顾名思义，寒暄，就是问寒问暖。寒暄的主要作用在于交流感情，尽管它比较单调、平淡且重复，却不可忽视。比方说甲找乙有事，见面后，见乙正在洗衣服，一般先寒暄一句：“您在洗衣服啊？”等对方有所表示（如点头或回答：“是啊！”）后，才言及

正题。从信息传递的角度看，甲的这句等于是废话，明明看见对方在洗衣服，还用说吗？但从交际功能来看，这句话又不可不说。因为它既是对乙的招呼和提醒：有人找你；又表示了轻度的歉意：打扰您了。这就在一定程度上联络了感情，烘托了融洽的气氛。

而且，据社会学家的研究，在进行社会交往时，与生人见面后的4分钟内只宜作一般性的寒暄。如问候、互通姓名、相互介绍、谈论一些无关紧要的话题，等等。至于与老朋友或熟人见面，要选择好话题，基本原则是体现出与对方的相知，以及对对方的关心，等等。如此寒暄，能够使对方感受到感情的温暖，而且也比较容易回答，易于展开对话，交流感情。

在人际交往中，寒暄的方式具体来说有以下几种方式：

**1. 问候式**

这是日常生活中最常用的形式。交往者可根据不同的场合、环境、对象进行不同的问候。比如，从年龄上考虑，对少年儿童可问："几岁了？"或"上几年级了？"对老年人问："您身体好吗？"对成年人问："工作忙吗？"从职业上考虑，对老师可以问："今天有课吗？"对作家问："又有大作问世吧？"对朋友、邻居、同事的问候就更为丰富了，即使是对不认识的人的问候，如果用得好也能够密切关系、增进友谊。

**2. 言他式**

也是日常生活中较常用的一种寒暄方式。人们之间见面，尤其是陌生人见面，大都以言他式寒暄开始，然后再进入正题。譬如，"今天天气真好啊"，"这里的环境很幽雅"，类似的问候对双方来说都是可取的。

**3. 触景生情式**

这是针对具体的交谈场景临时产生的问候语。比如对方刚做完什么事或正在做什么事以及将做什么事（根据对方的职业特点及日常生活习惯进行推测），都可以作为寒暄的话题。譬如："上班去啊？""下班啦？"以及"您在洗衣服啊？"这种寒暄，随口而来，自然得体。

双方初次见面时，上述寒暄方式无疑是最常用的。此外，适当的礼貌用语对于寒暄而言也是非常有益的。在生活中，礼貌用语很多，如，您好、谢

谢、请、贵姓、对不起、别客气、请多关照等。

一般来说，社交中做到礼貌说话并不难，只要做到以下几点就可以了：

（1）要把“请”和“您”字时时挂在嘴边，即使对方是很要好的朋友、亲近的熟人，也应该这样。俗语不是说“礼多人不怪”吗？

（2）要多用表示敬意的称呼语，即使对小孩子也应该用“小朋友”“小同学”“小乖乖”之类的称呼。

（3）当你的言行举止有损于别人的利益或可能给别人带来不悦时，要及时表示歉意。要多用“对不起”“劳驾”“给您添麻烦了”“真不好意思”之类的客气话。

（4）要把带有命令和要求的语气的祈使句改为带有商量口气的疑问句。如说：“请把钳子借我用一下。”就不如说：“我想借用一下你的钳子，可以吗？”给人的感觉要好。

（5）多用感谢语。即使是亲朋好友之间甚至是夫妻之间，也应该常常使用“谢谢”等类似的感谢语，以示对对方相敬如宾，表达自己对对方的感激之情。这既是一种感情的润滑剂，又是人们进行社交所必备的交际语言。

当然，寒暄客气话要说，但不要多说，要说得恰到好处，毕竟说话的目的在于沟通双方的感情。假如你到一个朋友家里，你的朋友对你异常客气，你每说一句话，他都唯唯而答；和你交谈时，总是满口客套。这样，你恐怕会觉得坐立不安吧！

## 衣着修饰学问大

美国《探路者》杂志曾进行了一项试验：他们聘请了一位年轻的女学生

茱迪扮演5种不同身份的妇女，站在科罗拉多州一号公路的一辆抛了锚的小汽车旁边，举手向过路的汽车司机请求帮助。

第一次，茱迪打扮成一位衣着入时的高级女文员，直到一分半钟之后才有人停下来愿意帮助。这时，已经有62辆车开过去了。

第二次，茱迪扮演了一个孕妇，结果有100多辆车从她身边驶过后，才有一辆车前来帮助，而这次的等候时间是两分半钟。

第三次，茱迪化装成一位老年妇女。这次她等了5分钟，一直到200多辆汽车驶过，才有人停下车来愿意提供帮助。

第四次，她穿上褪了色的牛仔裤和大花衬衫，头戴金色假发，装扮成一名女嬉皮士。结果她足足等了15分钟，眼睁睁地看着350辆各类车辆驶过，但竟没有一辆车停下来帮忙。

最后，茱迪穿上紧身的迷你裙，打扮成时髦漂亮的性感女郎。这次她非常顺利，只用了30秒时间就有一辆汽车“吱”的一声刹住，停在她的身边。

从这个试验就可看出，许多人对人的外表还是相当注重的。但如果说人们只对年轻女郎感兴趣，那么等车时间最长的应该是老年妇女。但实际结果并非如此。因为女嬉皮士还是不易被一般人所接受。那么，从这个试验中我们可以更清楚地认识到，仪容仪表确实对人们的“第一印象”有相当重要的作用。

一般情况下，陌生人相见，双方都有一种戒备心理和距离感。两人初次见面所形成的“第一印象”，是双方今后继续交往的依据。积极的、良好的印象，有助于继续交往；而不好的、较差的印象，则往往会使对方产生拒绝交往的想法，使关系终结。所以，我们在进行社会交往时，就要特别重视并利用第一印象的作用。在这里，衣着修饰是特别要注意的。

俗话说，“穿衣戴帽，各有所好”。生活中，一个观察敏锐的人能在一瞥之间判断出一个人地位的高低。但是，在社交时，我们却要注意服饰打扮对对方心理上所造成的影响。有时候，一个人的仪容仪表如何，会对个人事业的成败有重大影响。

某公司的一位年轻主管，专门负责公司产品的配件加工业务。有一次，

他代表公司和某知名外企谈判一笔大的外包业务。对公司而言，这项业务非常重要。为此，这位主管也投入了大量的时间与精力用于前期准备工作。

正是由于准备充分，双方刚一接触，对方就表示出了明显的好感。接下来的洽谈工作也进展得非常顺利，最后一天，还留有一些细节问题需要进一步协商。对方要求休会几天，以便向上级汇报。

这位主管满口应承了。岂料时间过去一周了，对方还是没有回复。主管实在忍不住，便打电话询问对方的一名代表，对方告诉他事情可能出现了变故。他请求对方解释下原因，对方拒绝了。可这位主管实在不甘心，终于在他第三次打电话过去的时候，对方告诉他说，问题出在最后那天他穿的那件西装上。原来，他那天穿的西装袖口上少了一颗纽扣。但要知道，对方外包的可是精密的电子元件啊！就这样一个微乎其微的小小疏忽，使他失去了一笔大订单。

由此可见，衣着修饰的学问何其深奥！而且现在，随着物质文化生活水平的提高，人们的社交机会愈来愈多。但如何适应在不同的社交场合穿出文明、得体的服装则是人们经常遇到的难题。

一般来说，不同的聚会对着装的要求不同。譬如，参加舞会要按照舞种装扮原则来选择：参加比较正式的舞会，女士应穿礼服，给人以高贵的感觉；男士则应以深色西装为主，给人以庄重的感觉。参加迪士高舞会则应该穿牛仔裤和款式简单的上衣等，给人以一种自然、舒展、轻松的感觉；参加宴会，所选择的服装也应与你所处的氛围相配合。如果你所参加的宴会格调比较高雅，女士则应穿裙子，男士则应着西装打领带；如果是去一般的小餐厅打扮也要注重适当的分寸，力求适度原则，既不过于简朴也不过于奢华。

即便是在日常生活当中，无论是逛街购物，还是郊游览胜，你的衣着都构成了都市里的一道靓丽的风景线，你的衣着打扮至少不能背离人们的观瞻原则。如果你的衣服肮脏不洁，或歪戴帽子、斜穿衣，或敞胸露背，或穿着过于暴露的服装，这些都是对个人人格、尊严的践踏和对你所在周围环境的玷污。

由此可知，在我们的日常生活当中，所有的穿衣行为都应当遵循这样的几条普遍的原则：

应己原则：日常着装时，尽量使着装为自己增色，力求避短藏拙。

应制原则：着装要呵护规范，遵循其固定的搭配，穿着得法，而不宜自行其事、随心所欲。

应事原则：着装应依照具体场合的不同而加以区分。一般规律是在公务场合着装要大方得体，在社交场合着装要时尚个性，在休闲场合着装要舒适自然。

## 善用声音表现自己

声音是你讲话内容的载体——你的声音反映出你的感觉、你的心情和现在的状态，是你说话中强有力的、必不可少的工具。说话高手总是善于树立自己的说话风格，他们的声音与众不同、语调生动有趣、举止恰到好处……凡是与他们有关的东西都能够体现出他们的特色。对说话高手而言，只有这些风格才是真正有价值的。为了拥有自己的说话风格，你需要进行一系列重要的基础训练。林肯先生就是这方面的能手。华特·史狄文思在著写的《记者眼中的林肯》一书中说道：

“他（指林肯）会以很快的速度说出几个字，但是遇到他希望强调的词句时，就会拖声音，一字一句说得很重。然后，他会像闪电一样迅速地把整个句子都说完……他会尽量拖长所需要强调的字句，差不多与说其他五六句不重要的句子所使用的时间一样长。”

知道了这一点，那么你就不难明白为什么有些人在表达自己观点的时候

陈述得太多，而且持续的时间太长，结果遭到了彻底的失败。林肯在葛底斯堡讲话中，他只讲了两分钟，全篇讲话才不过226个字，但是他的竞争对手爱德华·伊韦瑞特却讲述了两个小时。结果不难得知，林肯获得了成功。

这就是声音的强大威力，声音不但具有最基本的表述作用，还可以淋漓尽致地表达一个人的情感和性格。说话者的音高、语速和语调不恰当，会弱化语言信息，不利于有效沟通。相反，说话者恰当的音高、语速和语调，可大大强化语言信息，让沟通更有效。诸如，生活中打电话时尤其如此，虽然不是面对面，看不见对方面部的表情，但是我们能够从对方的语调中，想象对方的心情。

人际沟通的专家阿尔伯特·默哈比博士的研究成果表明，声音的暗示在语言表达中独领风骚，声音是一个人的“有声自我”，在人们的互动中传递着三分之一的信息。许多人留给他人的第一印象不是基于他们的长相，而是基于他们的声音。

可见，声音不仅影响听者的第一印象，而且影响所收到信息的最终质量。由此，一个人仅仅凭借声音便可辨别另一个人的情绪、态度甚至个性。

实际上，每个人的声音都是独一无二的，每个人的声音都蕴涵了丰富的信息。要了解一个人，就一定要搞清楚他的声音所蕴涵的意义。

社会学家认为，声音可以在音量、速度以及音调上有所不同。因此，辨别一个人声音的含义，可以在以下几方面引起注意：

**1. 音量**

生活中，性格外向的人讲话，声音宏大而粗犷；性格内向的人说话，声音柔和而谦恭；说话声音大的人，一般为人爽快但其内心往往缺乏细腻，思想较为单纯；另外一种情况是，如果对所表达的内容缺乏自信，其声音会在不知不觉中越变越小，有时甚至变成了喃喃自语。或一般人说谎时，由于害怕事情被揭穿，音调会不由自主地提高。同时，为了反对他人的意见，也可能提高自己的音调。

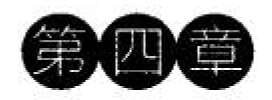
**2. 声调**

声调的高低，往往也会传达出不同的心意。一般来说，句末出现升调，

往往表明对方正在提问。因此，如果你想向人请教问题，就不要让自己说话的语气单调平淡，那会使对方误解而得不到回答。

**3. 语速**

语速即说话时的速度，也反映一个人的观点与态度。如果某人的说话速度突然慢下来，通常表示他心中怀有不满，若是忽然加快，可能在说谎，或者心中怀有愧疚。



# 抓住对方的心理，化解对方的敌意

无论男人还是女人，对他们起作用更多的是心而非意识。

——查斯特菲尔德勋爵

# 如果你错了就承认

你如果在别人责备你之前，很快地找个机会承认自己的错误，甚至对方想要说的责备的话，你已替他说了，他就没有话可说，那你十有八九会获得他的谅解。

18世纪法国伟大的思想家、文学家卢梭，他在少年时，曾经将自己极不光彩的盗窃行为转嫁在一个女仆的身上，致使这位无辜的少女蒙冤受屈，并被主人解雇。后来就是因为这件“卑鄙龌龊”的行为，使他深深地陷入痛苦的回忆中。他说：“在我苦恼得睡不着的时候，便看到这个可怜的姑娘前来谴责我的罪行，好像这个罪行是昨天才犯的。”

后来，卢梭在他的名著《忏悔录》中，对自己做了严肃而深刻的批判。他敢于把这件“难以启齿”而抱恨终身的丑事告诉世人，这也显示了他勇于忏悔的坦荡胸怀和不同凡响的伟大人格。

罗曼·罗兰曾说：“在你战胜外来敌人之前，先得战胜你内在的敌人；你不必害怕沉沦与堕落，只请你能不断地自省与更新。”

任何一个愚蠢的人，都会尽力辩护自己的过错……而一个能承认自己错误的人，却可使他出类拔萃，并且给人一种尊贵、高尚的感觉。

所以，如果你错了，迅速、郑重地承认下来。下面几项建议对你或许会有所帮助。

**1．不要说丧气的话**

《顶尖人物：美国商界新英雄》一书的作者葛菲德指出，成就高的人极少用“失败”一词，这两个字语气太重，听起来就好像到了穷途末路。他们宁愿用“小故障”、“弄糟了”或“改变方针”等词语表示遇到了挫折。

**2. 不要责怪自己**

“你怎样形容自己，你就可能真的变成那个样子。”专家这样警告说。一再认为自己无能的人，不但意味着将一事无成，而且还会限制自己的潜能。专家建议：不如自视为“有许多选择”的人，这些选择包括接受训练、学习新本领，以及鼓足勇气转业改行。

**3. 有备无患**

拟定一份应变计划是很有用的。失败的时候，不妨自问：最坏会坏到什么程度？有没有足够能力渡过难关另辟新途？或者是，迫使自己深思熟虑，谋求应变方法。要时刻记住：“危机”二字兼具“危险”和“机会”两个用意。

**4. 要失败得有道理**

休斯顿大学麦特森教授开有一门课程，学生称为“失败101课”。他叫学生制作一种不会有人买的商品模型。学生们设计了老鼠用的热水浴盆和风暴中放的风筝。这些荒唐的构想，可以使学生将失败视为革新而非惨败。这样，他们便会大胆去做种种试验，而不会惧怕遭到失败。麦特森指出，大多数的学生在找到合适的工作以前，至少要遭遇5次失败，经过这些“失败训练”以后，他们会懂得不把一次失败当成定局。

**5. 永不死心**

1895年，格伦·厄尔利经营的建筑公司倒闭，他当时只有25岁，不愿宣告破产。于是，他向家里借钱处理了一些善后事，并继续学习管理诀窍。1902年，他在几家银行建立了良好的信用，再遇到困难时，这些银行将帮助他渡过难关。于是，他再去借贷，重新创立了自己的事业。1915年，他的公司登上了美国《公司》杂志开列的发展最快的500家私营公司的名单。即使这样，厄尔利仍然念念不忘以前的窘境。他说：“我一直设法使自己的生意百尺竿头，更进一步。”

经过失败的淬砺，再加上永远进取的决心，你也可以成为一个杰出的人物。

## 引导他人跟你有效合作

柴菲是一名出色的服装设计师，在与团队成员合作时，她却遇到了一些麻烦。她所在的团队中有专门的色彩专家，所有设计师在设计好一个方案后，都要与色彩专家沟通，为服装选择最能突出其感染力的颜色。色彩专家和每位设计师合作得都很好，但是柴菲除外。每次柴菲拿去的设计图样，色彩专家都以“柴菲，咱们今天谈不来”为由给挡了回去。几次之后，柴菲终于弄明白是怎么回事了。原来，别的设计师拿给色彩专家的图样都是未着色的，只用铅笔描出轮廓，细节部位的设计也是在和色彩专家协商之后才进行的。而自己的不但已经按照自己的偏好涂了颜色，而且每个细节都已设计完整，这使得色彩专家没有了发表意见、展示自己的机会。

找到原因后，柴菲决定尝试一下。她随手抓起几幅还未完成的图样，找到色彩专家，诚恳地说：“你觉得这几个方案该采用怎样的色彩呢？还有，这几幅图样的细节设计，我很需要你的建议。”对方微笑着站起来说：“我很愿意为你效劳。来吧，我们把它们输入电脑，然后再找出最能打动我们心灵的一个。至于细节，还是等大的着色方案定了之后再考虑它吧。”

其实，每个人都有喜欢展示自己才华的方面，他们可不喜欢别人在自己面前自吹自擂。有一句法国名言是这样说的：“如果你想树立敌人，只要处处压制他就行了。但是，如果你想拥有朋友，你必须让朋友显得比你突出。”让同事显得很高明，这就是与同事的相处之道。

在与同事合作时，很多人发现，自己的合作伙伴太不可理喻了。“他们的想法荒唐可笑，可他们却固执己见，根本不给任何人协商的余地。很多次，我们的讨论都因此无法达成共识不欢而散，这也影响了我们团队的工作效率。”你的身边是否有过这样的抱怨呢？

这种情况并不鲜见，每一个团队由于成员都有不同的成长环境，不同的工作经历，所以就形成了不同的思维习惯，对同一件事就会产生不同的观点，而且有一些甚至还显得不可调和。有些人在面对合作伙伴的不同观点时，头脑中闪出的第一个念头就是：“多么可笑的想法！”然后就会竭尽全力说服双方放弃自己的想法，认同自己的观点。事实上这种做法并不可取。

当罗斯福做纽约州长的时候，他完成了一项特殊的功迹。他和政党重要人物相处得很好，使他们同意原来他们所反对的案件。我们且看他是怎么做到的——当有重要职位需要补缺时，他就请那些政党要人推荐。罗斯福会给对方解释说他们推荐的，是党内并不受到欢迎的人，同时也会受到民众反对。后来他们又推选了一个出来，那人看来虽然并没有可批评的地方，可是也没有令人赞佩的优点。罗斯福就告诉他们，任用这样的人，会有负公众的期望，所以请他们再推选出一个更适合这职位的人。他们第三次推荐的人看来是差不多了，可是还不十分理想。于是，罗斯福对他们表示感谢之意，让他们再试一次。第四次他们所推荐的，正是罗斯福所需要的人，而对他们的协助，表示感激之后，罗斯福就任用了这个人。而且，还使他们享有任命此人的名义。趁此机会，罗斯福会对他们说他已经做了使他们愉快的事，现在轮到他们顺从自己的意见做几件事了。罗斯福相信那些党政首要们，也乐意这样做，因为他们赞助了政府重大的改革。在这个过程中，固然罗斯福凡事都很费事地去征求别人的意见，且对他们的建议表示尊重。当罗斯福委派重要职司时，他使那些党政首要们真实地感觉到，这是他们所挑选的人，这是他们的意见——而这也正是他的聪明之处。

可见，即使当别人的想法与我们相左时，我们应该努力去了解别人，并站在别人的立场分析问题，这样既能减少不必要的摩擦，又能增进友谊，利于以后的合作。

面对分歧，能够设身处地地站在对方的角度思考问题，这不但是一种智慧的行为，更凸显出你人格的高尚，它充分地体现出你对别人的尊重和真诚，表现出你的无私和豁达。

吉拉德·黎仁柏在对自己的著作《打人别人的心》评论时说："当自己认为对方的观点和想法与自己的想法同等重要时，交谈才能在融洽的气氛中进行下去。在交谈开始时，就要对方提出自己的目的或方向。当我们作为听者时，我们要用听到的话来管制自己要说的话；当我们作为讲话人时，我们接受对方的观念将会鼓励对方打开心胸接受我们的观念。"如果你想改变人们的观点，而不至于伤害他的感情或引起悔恨，那么你只需从别人的立场来看问题就可办到。

## 向别人显示自己的谦卑

生活中，人们总会遇到这样或那样的人，发生这样或那样的对立。发生对立的情况一般有两种：一种是对方地位高于你，你冒犯了他，让他感觉你的大不敬，心生怒气；另一种是对方地位低于你，你高高在上，让他感觉你的优越性，心生妒忌。无论是哪一种情况，根源就在于对方在你的面前感受不到优越性。

此时，若适当向对方示弱，让对方表现得比你优越，则是人际关系学中很关键的学问。法国哲学家罗西法古有句名言："如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。"

而且很多时候，卑下的姿态更能消除对方的敌意，赢得认可、友谊或同

情。林肯就曾以这种方式消除了一个暴徒的怨气，从枪口下逃生。

有一次，一个暴徒拿着手枪对着林肯说："我曾下过决心，如果有一天遇到比我还丑的男人，我一定当场把他打死。"

没想到林肯不慌不忙地向那个暴徒承认，自己是一个丑男人，并对他说："你如果想打，就打吧！"结果这个暴徒的气消了，自动离开了。

林肯依靠什么消除了暴徒的反感，脱离了危险的？那就是他谦卑的态度。

但在生活中，面对他人的侮辱，一般人都会以牙还牙，恶语相向。而林肯则截然相反，他不仅没有威胁辱骂暴徒，反而坦然地承认自己是一个丑男人，以示卑下。就在他承认的瞬间，暴徒对林肯反感的所有理由都消失了。试想，如果林肯在暴徒面前趾高气扬，结果会怎么样，只怕引起暴徒更大的反感，林肯也就没命了。

正如前面所说，对方产生反感时，其潜在心理就是，希望自己的优越得到认可。而一旦他发现对方比自己差时，便不再反感，甚或取而代之以同情，怜悯。

也就是说，当你面对一个反感你的人，不妨大胆示弱，放弃自己的优越性，让自己处于卑下的地位。这样，对方的怨气没了，反感没了，你也就被接受了，成了最后的赢家。

麦金利总统有着一套非常特别的交友策略，很多时候他会邀请单独的一个国会议员去参加他的一个私人聚会，这会让你强烈地感觉到这个聚会的私密性，让你感觉到总统对你言论的格外信任，而且这种方法大多也总能达到他的目的。

在《芝加哥日报》有一位在采访政商界大人物方面都十分成功的新闻记者。她经常以引起大人物的同情心来达到自己的目的，她脸颊红润，长得像天使一样。于是，她总是一副天真的表情，并且在刚开始采访的第一句话时就显得自己特别害怕，故意去引起这些大人物的怜惜。事实上，虽然这位记者只有27岁，可她已经是一个反应十分敏捷、经验丰富的老记者了。显然，这位聪明的记者所使用的策略的关键之处就在于她没有刻意强调自己是重要的，而是显示了自己的谦卑。这样，无疑那些大人物就会对她和她所做的事

情产生浓厚的兴趣了。

由此可见，想要和对方交朋友，就要时时表现出自己的谦卑。处处要比别人强，绝没有人愿意和你相处，更没有人愿意把你当作知心朋友。

谦虚，就要放下自尊心。我们知道，任何人都有自尊心，都需要别人尊重自己。自尊心是由人的社会性所决定的。因此，有时候，为了结交朋友，为了达到自己的目的，就要暂时把自尊放一放，以真心换取对方的情谊，取得对方的理解。

有一句谚语："让人觉得无知往往是最大的睿智。"这是每一个想做"聪明人"的人都应牢牢记住的。

## 利用权威效应，引导对方的态度和行为

"上级下达了献血的通知，每组两个名额，有谁愿意去吗？"组长问。

组员们都保持了沉默……

"大卫，你算一个怎么样？"组长无奈，只好点了组里最年轻的大卫。

"组长，不好意思，我最近感冒了！"大卫狡黠地边说边还使劲地咳嗽了两声。

"迈克，你呢，你不是经常说自己是童子军吗，带带头？"

"童子军规章里没有规定必须要献血吧？"迈克明显不满。

组长无办法，最后只好决定抓阄，谁抓到就是谁。最终的结果竟然如此巧合的恰恰是大卫和迈克，但他们没有说什么，很轻快地就答应了。同样的情况之下，缘何在组长最初点名时二人会婉拒？而对抓阄的决定他们却能坦然接受呢？

简单地说，就是因为组长引入了看似“公正”的权威效应，追求公平是人们最基本的人性。抓阄的结果从表面上看就体现了所谓的公正：大家都一视同仁，即使抓到自己也不会怨恨别人，只能怪自己的运气不佳。

在这里所指的权威效应，又称为权威暗示效应，是指一个人要是地位高，有威信，受人敬重，那他所说的话及所做的事就容易引起别人重视，并让他们相信其正确性。

“权威效应”的普遍存在，首先是由于人们有“安全心理”，即人们总认为权威人物往往是正确的，服从他们会使自己具备安全感，增加不会出错的“保险系数”。

美国心理学家们曾经做过一个实验，充分证明了权威效应的威力。在给某大学心理学系的学生们讲课时，向学生介绍一位从外校请来的德语教师，说这位德语教师是从德国来的著名化学家。试验中这位“化学家”煞有介事地拿出了一个装有蒸馏水的瓶子，说这是他新发现的一种化学物质，有些气味，请在座的学生闻到气味时就举手，结果多数学生都举起了手。对于本来没有气味的蒸馏水，由于这位“权威”的心理学家的语言暗示而让多数学生都认为它有气味。

为了证明权威效应，美国著名心理学家罗伯特·西奥迪尼所著的《影响力》一书中说到一个例子：有人告诉你说，经过大量的研究表明，你这样的人在这个年龄吃这个补品有很大的好处。如果这个人只是一个普普通通的人，你对他的介绍一定会有一些质疑。现在这个人的头衔是国际营养学会高级研究员，你对上述的话又有何感想？当你知道他不仅是高级研究员，而且还是国务院的特级专家，此时你的感想是否有变化？

当然，你相信的绝对不是他这个人，你相信的只是他的头衔，是外界授予的头衔。你是在逐渐知道了他的头衔后才越来越相信了他的话。

这也是权威效应应用时的奥妙所在：你可以不是权威，但是如果你能让人感觉到你是权威，你就能让人相信你的话。每一个人总是习惯性地思考问题。

所以，我们对权威的信赖，使我们往往受到权威的暗示所引导，而这里

并不需要权威的实质，也许一些权威的假象就可以左右我们的言行。这些暗示可以是头衔、服装或者其他外部标志。即使是具有独立思考能力的成年人也会为了服从权威的命令而做出一些完全丧失理智的事情来。

被权威的假象所引导，一个很明显的例子就是美国的汽车。在美国，汽车是一种尤其能引起人们兴趣的地位标志。根据旧金山湾区进行的一项调查，拥有名车的人更受人尊重。而实验也证明：绿灯亮起时，人们往往会根据停在前面的车是名车还是普通车型而确定是否以按喇叭的方式来进行催促。如果是名车，排在后面的人往往会等得久一点。因为他的车是名车，所以在别人眼里，他这个人的地位自然就提升了。

另外一个例子就是牙膏广告，当追问看过广告的受众，广告中有哪些人物时，普遍都提到了有医生，不错，医生的身份就是用来影响受众的，利用的就是人们对医生的专业性和权威性的认同。但是问题在于，广告中并没有明确告诉你穿白大褂的就是医生。这是营销中对权威效应的绝妙应用，是基于对人们心理的深刻把握。

在人际交往中，我们就可以巧妙地利用权威效应来影响别人，我们可以请权威人物赞誉某种产品，在辩论说理时引用权威人物的话作为论据，等等。即使并不存在权威的因素，我们也可以制造一些假象使对方认为我们就是权威，这同样能够达到引导或改变对方的态度和行为的目的。

## 用对方的观点说服对方

在国联筹建之初，美国总统威尔逊为国联的组建而到处游说欧洲各国。但各国政府出于各自利益的需要，对这项计划并没表现出特别的热情。特别

是法国政府对这项计划总是表现出不冷不热的态度，这使威尔逊总统非常为难。这时，威尔逊总统的智囊豪斯上校给威尔逊出了一个主意，就是这样一个小小的主意使得威尔逊成功说服了那位号称“法国老虎”的克莱·门索。原来在双方会晤之前，豪斯建议威尔逊把先谈海洋自由问题作为说服法国的方法，因为这是法国急需解决，而与国联又密切相关的事。果然，克莱·门索对此十分感兴趣，后来他终于支持成立国联。威尔逊之所以能赢得“法国老虎”的支持，完全是因为他告诉后者国联可以满足他的某种需要，从而把自己的计划与克莱·门索的观点融合在一起。

在卡内基的基思顿桥梁公司有一位股东叫派伯，他十分妒忌卡内基的其他事业，因此他总是在公司的经营事务中和卡内基作对，甚至还为此多次和卡内基争吵。一次，派伯以为一份合同抄错了，于是就表示出对卡内基的不满，他死死揪住合同中关于“实价”的问题，对卡内基死缠烂打。

面对派伯的喋喋不休的争吵，卡内基淡淡地说：“哦，派伯，‘实价’的意思就是不需要再加钱的意思。”听了这样的答复，派伯再也没有任何纠缠的理由了，他点头说：“哦，那就好。”卡内基评价这件事说：“很多事都是要这样解决的，如果说‘实价即不打折扣’，也许就会马上引起纷争。”卡内基却以最直白的语言，以对方最能够了解的方法迎合了派伯的想法。

汽车大王亨利·福特曾说过：“从我和他人的很多经验中可以看出，那个所谓的成功的策略就是：从他人的角度去考虑问题，用‘推己及人’的思维去看待各种事物。”

通用电气公司经理欧文·扬也说过：“那些拥有光明前程的人，恰恰是那种有易地而处的思维，能够探究和关注他人心理的人。”

亨利·福特和欧文·扬在这两句话中已经完全抓住了我们在上文中讲过的用人要领了。福特用“推己及人”四个字说明了人与人之间的不同之处：人们各有各的需要、问题、偏见和独特的趣味、经验。如果我们想把握住他人，就要从他人的观点出发去接近他们才行。

其实，这个要点也十分简单。只要我们在说话时稍微注意一下说话的时机和内容就可以了。下面，以下这个小故事就说明了一个运用语言来感化他

人的原理。

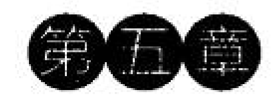
纽约的著名律师马丁·里特尔顿以雄辩的才华而闻名，他对于和其他人交际也有着自己的观点，他认为："如果在交际中，你不能令与我们交谈的人提起兴趣，或者不能将其折服，也许就是因为我们不能站在对方立场去考虑问题的缘故。"

诸如，从生活中最为常见的商品销售的例子来看，如果售货员想要将商品推销出去，这个想法是否成功不只由那个想法本身的性质决定，在很大程度上还要看你是以怎样的态度去向他人展示你的这种想法的。

有一位非常能干的推销员曾经说过一句十分有道理的话："如果我们在拜访一个人之时，不知道应该对他说什么，也没想过要观察他的兴趣和思想，他会怎么回答我们的话，就鲁莽地冲到他的办公室，这种做法是非常不明智的。你不如在他办公室外考虑两个小时，然后再去敲人家的门。"

可是我们总是不能运用这一法宝，因为我们总是忘记思考问题。

比如，在出席一个集会之前，我们是不是总会考虑自己该说什么呢？我们是否能顺着对方的兴趣来表达自己的意见呢？是否能顾及他人的最急切的需要呢？在向上级汇报之前，在见一位顾客之前，在与一个同事交谈之前，在召见一个下属之前，有多少人能真正地考虑过这些人的需要呢？因此，从现在起就积极改变自己吧！



# 用思想引导行为，用理性来引导思想

有如蒙住盖头的面纱，我们的想法都发自于最根本的信念。

——安东尼奥·马查多

## 识别对方的真实意图

让他人心甘情愿才是说服他人做一件事情的关键。我们要清楚他人对于事情抱着怎样的态度，然后尽力去诠释对方内心的需求，并尽力满足，设身处地去为对方着想，才有机会做成某件事，我们可从以下几个方面考虑：

**1．从对方的需要出发**

要从对方的需要出发，就要明白对方的需要是什么。

我们要从对方的需要出发，就要关心对方、了解对方，知道对方在想什么，尤其是要从对方所处的环境中去理解对方。

英国元帅蒙哥马利曾统率过美国军队。一次，他对官兵们讲话，谈到他与艾森豪威尔将军的友情，谈到他对美国的热爱以及希望战后访问美国。他原以为这段讲话，会赢得官兵的欢呼、鼓掌，因为他表示了对他们的国家如何友好、真诚，然而，事与愿违，台下一片哗然，有的士兵甚至叫起来，问他说这话是什么意思。

蒙哥马利事后一想，明白了：战争中士兵最关心的，是战争何时结束，他们何时与家人团聚。于是，在以后的讲话中，蒙哥马利就强调他自己："比谁都急于早日结束战争，让大家回去团聚。"同时，他还鼓励士兵："成功地执行自己的任务，并作为一个自豪的人回到家中。"

**2．要能理解人**

"人生难得一知己"，这是古人留给我们的名言。只有理解别人，才能

进而了解别人。

美国南北战争时期，林肯总统任命格兰特将军为总司令。当时有人告诉他，格兰特嗜酒贪杯难当大任。林肯却说："如果我知道他喜欢什么酒，我理应送他几桶。"因为林肯虽然亦知他可能饮酒误事，但他更理解格兰特的品格和才能，相信他能够运筹帷幄，决胜千里。后来的事实证明了格兰特将军受命的正确性，促成了南北战争的转折。

### 3. 帮助朋友渡过难关

人在社会中生活不可能一帆风顺。当对方遇到困难时，我们要及时给予帮助。当朋友渡过难关时，他会加倍珍惜你们之间的友谊，甚至会以死相报。正所谓："滴水之恩，当涌泉相报。"

1855年，当美国诗人惠特曼的《草叶集》闯进美国文坛时，这种自由诗的形式不能为大家所接受。这本书所到之处，引起了暴风雨般的愤怒和斥责。别说是朋友，就连他的母亲和弟弟都将其斥之为废物，没人敢赞美这本诗集。惠特曼陷入四面楚歌的境地。这时，他收到了一封信，信中有一句话使他大受鼓舞，非常感动。这句话是这样的："你处在伟大的经历的开端，我祝福你。"这封信是大散文家爱默生写来的。可以想象的到，爱默生写这封信需要多大的勇气！但是，爱默生所看重的并不是整个社会对自己的看法，而是《草叶集》字里行间所透露出的作者的才华。这种真挚的情谊对当时的惠特曼来说非常重要。他没有沉沦下去，而是不断充实《草叶集》这本诗集，使它先后出版过9种不同的版本，自由诗的形式最后终于受到人们的喜爱，影响力也越来越大。而爱默生与惠特曼的情谊也由此更加牢固。

### 4. 宁可自己吃亏，也不能让朋友受损

一个损人利己的人，将失去所有的朋友。在交往中，人们往往会有着不同的想法。有许多人奉行"不吃亏"主义，只要不危及自己的切身利益，怎么说都行。否则，便行不通。这样对待朋友是不行的。

1858年，当达尔文准备将自己苦心钻研了近20年的成果《物种起源》公诸于众，提出进化论的观点时，发生了一件极为巧合的事。这时他收到了远在马来西亚的朋友、植物学家华莱士寄来的一封信和一份有关生物进化论问

题的手稿，信中诚恳地请求达尔文批阅文稿，提出批评。达尔文读毕手稿，惊叹道："我从未看到过比这件事更加巧合的事，即使华莱士有我在1842年写的那个草稿，他也不会写出一个较此更好的摘要来。"

怎么办？在这个关系到谁是进化论的创始人的重大问题上，达尔文并没有犹豫。他在写给英国自然科学家赖尔博士的信中，表明要把首创权全部给华莱士："我宁愿将我的全书付之一炬，而不愿华莱士或任何人认为我达尔文待人接物有市侩气。"他决定把自己的论文付之一炬，让物种起源这一人类认识史上的重大突破，全部归在华莱士的名下。华莱士得知这一信息后，深深地为达尔文的无私友情和高尚人格所感动，但是他无论如何也不肯接受这样的恩赐，经过反复争执，最后只得以他们二人的共同研究成果同时公诸于世。

**5. 宽容别人，因为它是一种情感的给予和友善的施舍**

宽容是一种伟大的征服力量，它虽然没有给对方增加什么，但却可使对方得到最宝贵的东西，即仁慈之心。

曾经有一位婆婆对自己刚娶进门的儿媳妇甚为不满。媳妇的一点小差错都会引起婆婆的勃然大怒，她时而抱怨媳妇厨艺太差，连蒜苗与韭菜都分不清；时而又抱怨媳妇懒惰，做得家务太少；抱怨媳妇经常加班到深夜才回家，也不知道是真的加班还是在外面鬼混；她甚至连儿子感冒发烧也算到媳妇头上去，埋怨连丈夫的身体都照顾不好，还怎么做别人的老婆？对于婆婆的指责，这位儿媳并没有做什么辩解。

直到有一天，有一个老朋友来家里做客时，婆婆又开始寻找媳妇的差错，她指着阳台上的衣服说："我真不知道她妈妈是怎么教她的，连衣服都洗不干净！您看看，那衣服上斑斑点点的，她这是故意浪费我家洗衣服的水！"这位朋友听了婆婆的话之后，仔细地观察了阳台，终于发现了问题的症结所在。他用抹布把窗户擦了擦，然后拉着婆婆朝阳台望去，婆婆大吃一惊，那些晾在阳台上的衣服居然一下子就变干净了，婆婆这才明白，原来不是媳妇的衣服洗不干净，而是家里的窗户太脏了。

从此以后，婆婆彻底地反省了自己的偏见，不再以有色眼光看待媳妇。婆媳两人互敬互爱，关系形同亲生母女，过上了真正快乐与和睦的生活。

因为宽容所以拥有真挚的感情，这位儿媳用自己的宽容赢得了尊重，也赢得了婆婆的心。

## 给对方留点面子

富兰克林在从政之初，在费城开设了一家小印刷厂，在州议会的复选中，他被推举为宾夕法尼亚议会下院的书记员。可是就在这最紧要的关头，却出现了危机：一个新当选的议员在正式选举之前为难他，那位议员公开发表了一篇反对演说，措辞异常尖锐，富兰克林甚至被贬得一文不值。

面对这种情况，富兰克林并没有失去理智，他却运用了另外一种更恰当、有效的方法：他主动向这位议员借阅了几部十分名贵而罕见的藏书。出人意料的结果是，这位议员在接到富兰克林的借阅请求以后，立刻就将藏书派专人送了过来。一星期后，富兰克林准时奉还了那些珍贵的书籍，并且还附上了一封十分热情的信。此后，有时富兰克林在议院偶尔遇见这位议员，他甚至很主动地和富兰克林打招呼，并且最终成了他以后一生的朋友。

在生活中，你或许也会经常遇到这样的情况吧！当你向别人求助的时候，被求助的人一般都会面露喜色，特别是当你所求助的事项是被求助人最拿手的时候，他们甚至会感到更高兴，人往往就是这样。在上面这个案例当中，富兰克林通过向那位开始对他成见颇深的议员借书这一小小的举动，已经在向人暗示了自己十分推崇这位议员，他主动将自己放在一个相对较低的位置上，从而抬高了对方，这样那位议员无形中就有了高高在上的感觉。这无疑使人感觉到自己在受他人的尊重，在他人心中，自己是很重要的。

要知道，维护“自尊心”的欲望是人类所有欲望中最强烈的欲望。

数年前，美国某电气公司遇到一桩很不容易应付的事，就是他们打算撤去斯坦米滋的部长职位。对于电学方面的学识，斯坦米滋可以算得上是位一等的人才。可是，他担任了会计部的部长，却等于废物。由于斯坦米滋是电学方面不可多得的人才，而且又很敏感，使公司不敢得罪他。所以，公司特别给他一个新头衔，请他担任该公司顾问工程师，而另派他人担任那会计部的部长职位。

对于这一任命，斯坦米滋很高兴！奇异公司的主管人员，也很满意。由于他们在平和的气氛中，调动了一位有怪癖的高级职员——而他们之间，并没有发生任何不愉快的事，因为他们让斯坦米滋顾全了他的面子。可见，顾全到一个人的面子，那是多么重要！

可是我们在生活工作当中，却很少有人想这样做。我们蹂躏别人的感情，不留一丝的余地，找别人的错处，或者加以恐吓！在别人面前，批评他的孩子，或是他的雇员，毫不顾及别人的自尊！其实，我们只需要花几分钟的时间想一想，再说一两句体恤的话，谅解对方的观点，就可以解除很多刺痛。

还有，最为常见的就是我们在解聘一位雇员时，如果你这样说："请坐，现在季节已过，我们似乎已没有什么工作给你做了。当然，我相信你事前也知道，我们只是在忙不过来的时候，才请你来帮忙。"这样讲的话，就不会带给人一种失望和被辞退的感觉，他们的心情也会舒服多了，从而不再觉得是受了委屈。他们知道以后如果这里再有工作时，还会请他们来的。而且当第二季又请他们来时，他们对这家公司会有更加亲切的感觉。

其实，好胜之心是人们的一种很普遍的心理状态，它是一种迫切希望并力图使自己的能力和才干超过别人，从而使自己出人头地的心理状态。当好胜心得到满足时，人们会在精神上获得愉悦，因而心情愉快、欢欣鼓舞。而一旦好胜心受挫，有的人就会怅然若失、情绪低落，严重者甚至会感到精神上受到强烈打击，或者怨天尤人，或者垂头丧气，一蹶不振。因此，好胜心又是一种带有强烈感情色彩的心理能量。

好胜心有积极和消极之分。积极的好胜心往往同崇高的生活目标和美好的理想相联系，它具有引导人埋头苦干、努力奋进的巨大作用，是人们在学

习、工作和事业上取得进展的一种巨大动力。例如，一个树立了远大生活目标的青年，明确自己所肩负的历史重托，就会在和同龄人比学习、比工作、比创造、比贡献中力争上游，表现出他的好胜心；消极的好胜心往往表现在缺乏高尚生活目标的人身上。这样的人，常常为了眼前一点鸡毛蒜皮的小事和人争强斗胜。比如近年来有些青年人根本不看自己的经济条件，硬要在结婚办喜事时和人争排场、比阔气，结果背上一屁股债，婚后生活困难，夫妻关系不和，弄得狼狈不堪。因此，好胜心理积极或消极有着明显不同的社会价值，具有截然不同的社会意义。

积极的好胜心如果经常起作用，并得到适当引导，在一定条件下可以转化为一种上进心，成为一种促进学习、工作和争取政治进步的强大动力。而消极的好胜心如果得不到正确引导，又经常发生作用，会使人变得事事处处喜欢表现自己，甚至为了“出人头地”而不惜贬低别人。这种心理一旦得不到满足，还可能走向反面，变成妒贤嫉能的强烈妒忌心，而产生巨大的破坏作用。

## 识别人际交往中的特殊心态

这里说的“特殊心态”，是指“酸葡萄心理”、厌烦心态、撒谎心态以及某些不友好的心态。善于识别这些心态，在人际交往和思想工作中有着特殊的意义。

**1. “酸葡萄心理”**

一般是指人们在生活中明明自己喜欢某件东西，却说自己不喜欢，其实，并非自己真不喜欢，而是自己无法得到。这种心理在现实中是相当普遍的，从社会上广泛流行的牢骚现象中，可以随处发现这种心理的存在。

**2. 厌烦心态**

人们在听报告或谈话的过程中，常因对说话者和说话的内容不感兴趣而产生厌烦心理，这些厌烦心理虽没说出口，但通过他的言谈举止也会表露无遗。

譬如，在谈话过程中，对方减少微笑和点头次数，眼朝别处看，脑袋扭向另一方向；当你在作演讲时，看到有些听众不时伸懒腰，打呵欠，打瞌睡，或者私下聊天，或者不断地叹气，眼睛盯视别处；用脚尖拍打地板，或者频繁交换架腿的姿势；对方用一只手支撑着下巴，或者用整个手掌支撑着半个脑袋，眼睛看别处……这些都表明对方对你的讲话已经产生了厌烦心态，你应当机立断，结束讲话，或者改变话题，不然会使自己处于十分被动的尴尬处境。

**3. 撒谎心态**

撒谎，是现实生活中常有的现象。善于识破撒谎，这对于避免“上当受骗”是大有益处的。用话语撒谎是容易的，但使其表情同时撒谎是困难的。大量研究表明，当人们在撒谎时，他内心透露出的微细信号和他的有声语言就会出现矛盾，撒谎者常有如下表情动作：

（1）面部表情尴尬，不自然或脸发白；

（2）说话时眼睛旁观左右，不敢直视或低眉垂目，看着地面；

（3）额部频频出汗，不时眨眼；

（4）行为躲闪，喜欢坐在桌子后面，把部分身体隐蔽起来，或者坐到光线不强之处，这是企图掩盖撒谎时透露出的微细信号；

（5）捂嘴行为。当人在撒谎时，大脑会下意识地指使人体去竭力控制谎言出口。因此，人们就不由自主地用手捂住嘴，并且用拇指按住面颊；有时也可能只用指尖儿轻轻地触摸一下嘴唇，或会将手握成拳状，将嘴遮住。有经验者在捂嘴的同时还会故意地咳嗽几下，企图以假乱真；

（6）触摸鼻子。撒谎时，有人习惯用手指在鼻子底下轻轻地触摸几下，这种动作可能是迅速的，也可能是令人难以察觉的微妙动作。一些专家认为，撒谎引起鼻内灵敏的神经颤抖而发痒，为了止痒，人们就用手摸摸鼻子。当然也有自然发痒现象，这种痒需要用力揉鼻子，并不是在撒谎；

（7）揉眼睛。撒谎的男性一般习惯揉眼，如果撒的是弥天大谎，那么这

种揉眼动作就不够了。因此，他还会低下头，或者会转移视线；

（8）抻衣领。有些专家的研究结果表明，当人们说谎时，大脑思维引起脸部和颈部灵敏的肌肉组织发生刺痒。为了消除这种刺痒，他就需要用手搔一搔，抻一抻衣领，使空气在脖子周围流通，以消除刺痒。

**4. 不友好的心态**

这里所说的不友好信号包括傲慢、鄙视、不满、怀疑、拒绝和侮辱等信号。辨认这些信号，对于了解对方的待人态度，及时调整对策很有帮助。下面我们把在人体体态语言中有关不友好的信号抽取出来，综合如下：

（1）蹙眉、皱额和皱鼻，是不满、愤怒的表示；

（2）在交谈时不时地将眼睛闭上，这是性情高傲或孤芳自赏的表现；

（3）眨眼时间超过一秒钟表示自己比对方优越，有蔑视或藐视的意思；

（4）讲话时双腿叉开，双臂交叉，冷笑，或斜着眼睛，或手叉腰，歪着脖子等，是高傲、盛气凌人的表示；

（5）眯缝着双眼，将头向后仰，表示“我并不低于你，你算老几”；

（6）不住上下打量对方表示挑衅；

（7）你想去家访，主人口头上打个招呼，但没看你一眼，表示不欢迎你来；

（8）走路时双目直视前方，旁若无人，昂首挺胸，是高傲、我“了不起”的表示；

（9）下腭稍许上抬，把鼻子挺出，属于扩大自我势力范围的动作，是傲慢自大、不服气等情绪的表现；

（10）把头向后伸，缩回鼻尖，似乎为闪避什么难闻气味的动作，属憎恶、厌弃、拒绝等情绪的表现；

（11）伸出下腭，把鼻孔对人，表示鄙视对方；

（12）在交谈中，用手摸鼻子，是怀疑对方的下意识动作（也可能是自己撒谎）。如果是用手指摸鼻梁或鼻翼，它的潜台词是“不见得吧！”“靠不住吧！”表示怀疑的情绪；

（13）撅起嘴或嘴角向下是不满、固执或准备攻击对方的表示；

（14）交叉着双腕听人谈话，上身略为向前倾斜，这是下意识地流露出

正以批判的态度听对方说话的意思。上身向后倾斜、两腕交叉是傲慢的表现。正面的两腕交叉，是拒绝的表示；

（15）与人谈话时，将手插入口袋，是为了隐藏“手的语言”，不让对方看出自己内心活动的表现，也是不信任对方的表现；

（16）用鼻子哼声，往往表示傲慢、冷漠、恼怒、鄙视和缺乏诚意；

（17）机械地频频点头，配以“嗯、嗯”，“是、是”，往往是口服心不服或是拒绝的表示；

（18）低头听人说话，是严厉地评价对方说话内容的表现，且多半倾向于否定；

（19）蹲着的姿势可能含着“眼前服从，今后不一定服从”的攻击性心理；

（20）冲着对方掸掸衣服上想象的脏物或灰尘，或往地上吐出一口痰，这是侮辱对方的信号。

## 善于倾听是赢得对方好感的关键

卡耐基曾举了一个例子：一次，在一个朋友举办的晚宴上，卡耐基见到了一位著名的植物学家。因为以前一直没有与植物学家谈过话，因而觉得他的谈话内容非常有趣，珍奇的植物、培育新种的实验、室内花园以及有关马铃薯的一些事，等等。植物学家一直谈了好几个小时。当午夜来临的时候，卡耐基起身告辞，那位植物学家转向宴会的主人，赞美他是个“最有意思的谈话家”。其实在这一段时间里，他几乎没说过什么话。因为即使想说，他对植物学完全没有概念，又没转变话题，所以他找不到谈话的资料；而代替讲话的方式就只有听，而且是专心地听。这种专心地倾听，就是我们所能给

人的最好的赞词。

有人评价过著名的政治家海·约翰时说，他“不仅是一名出色的演说家，也是一个最棒的倾听者。在倾听他人说话时，他的姿态是一种最明显的恭维他人的姿态。只要和他说半个小时，无论是什么人，都会感觉这位先生为自己所倾倒。同时，也会感动于自己优秀的表现”。

豪斯在他的大学时代也是一个十分优秀的倾听者，这种倾听的策略对他后来坐到了美国副总统的位置起了十分重要的作用。他就是运用这种策略使威尔逊在与他首次见面时，对他有了极好的印象。

所以，综观那些大人物，他们都掌握了倾听的艺术，他们明白比起无趣的表述，倾听能达到更好的效果。由此不难看出，倾听便是你所能够给予他人的最好的恭维。倾听，是人们建立和保持关系的一项最基本的沟通技巧，在商业社会，倾听的作用尤为突出，接待员要弄清楚来访者希望见谁，销售员要了解客户的心理需求，下属要理解领导的真正意图……这些，都离不开倾听。

美国的心理学家调查发现，公司主管们的平均时间分配是：9%的时间在“写”，16%的时间在“读”，30%的时间在“说”，45%的时间在“听”。可见，倾听也是一名经理人所应具备的至关重要的素质，在倾听中实现沟通，实现管理非常必要。

如今，倾听已被越来越多的公司视为成功管理的必要条件。对于那些渴望事业有成的人来说，学会倾听已成为一种责任、一种追求、一种职业自觉。

英国管理学家L.威尔德说：“人际沟通始于聆听，终于回答。”没有积极的倾听，就没有有效的沟通。

戴尔·卡耐基认为，在沟通的各项能力中，最重要的莫过于倾听的能力。滔滔不绝的雄辩能力、察言观色的洞察力以及善长写作的才能都比不上倾听能力重要。

一个人如果总是张嘴说，学到的东西会很有限，了解的真相会少得可怜。相反，如果善于倾听，乐于分享别人的信息与情感，别人也会乐于给出建议，由此，你会学到很多东西，发现许多思考问题与解决问题的新方法。

一家大公司的总经理，任职初期，对该行业的独特性知道得很少。当有下属需要他的帮助时，他几乎无法告诉他们什么。但庆幸的是，这位总经理深谙倾听的技巧，所以不论下属问他什么，他总是回答："你认为你该怎么做呢？"通常，这么一问，下属们便会提出各种方法，在倾听下属说话中，他了解到很多情况，这样他就可以依据自己的经验，帮助他们作出正确的选择，最后他的下属总是满意地离去，心里还对这位刚上任的老总赞叹不已。

倾听是一种礼貌，是尊重说话者的一种表现，也是对说话者的最好的恭维。因此，倾听能让你了解你的沟通对象想要什么，什么能够让他们感到满足，什么会伤害或激怒他们。有时，即使你不能及时提供对方所需要的，只要你乐于倾听，不伤害或激怒他们，也能实现无障碍地沟通，创造性地解决问题。

曾任美国总统的西奥多·罗斯福口才很好，是有名的"名嘴"，非常善于在街头与在场的听众沟通。即使用"倾倒所有人"来形容他的沟通魅力也不为过，对于他非凡的沟通才能，许多人都很好奇。有关人士对他进行了仔细分析，结论是：他具有"听话"的涵养。原来，相比一般的国家领导人，他更加重视民意。每天，他都会一视同仁地接见那些上诉的百姓：即使是细微的事情，他也全认真倾听。这种专心倾听各种意见的态度与习惯，让他从民众那里获得了更多真实的信息，让他清楚地知道什么是民意，什么样的话能打动民众。

人人都渴望得到他人的尊重，没有谁会拒绝耐心而专注地听自己说话的人。当你想赢得他人的好感，或者说服某人的时候，你不要试图多"说"而要多听。不过，生活中的大多数人却更喜欢"说"而不喜欢"听"，特别是那些经验欠缺的销售人员，他们认为只有通过"说"才能说服客户购买他们的产品。但，事实上这种想法又是错误的，客户其实更希望的是有人能够倾听他们的想法，而且客户的需求、期望等更是由"听"来获得的。

在一家首饰店里，一位中年妇女已经花了几个小时不停地挑选手镯，她不停地指使店员拿这个、拿那个，结果总是没有合乎她心意的手镯，她甚至还当着其他顾客的面滔滔不绝地评论"这手镯的成色太差""这手镯的定价过高"之类的批评意见。店员一时难以招架，只好叫出了老板。

老板来到柜台前，看到这位爱挑剔的顾客，他问明情况后就像一个听话的小学生一样，静静地站在妇女的面前倾听她的“高论”，一声不吭。直到中年妇女说完了，这位老板才缓缓地说：“看得出，您对玉器是很有研究的，请您等一下。”然后他亲自从储藏间取出一只包装精美的手镯放到这位顾客面前，“我想您需要的可能就是这只手镯了，这只手镯真的很能衬托您的高贵气质。”

中年妇女听了店主的话后非常开心：“嗯，这只手镯似乎专门为我订做的一样。”最后，她高兴地付账离开了。

其实，事实上店主最后拿出的那只手镯就是那位中年妇女早就试过却又下定不了决心购买的那只。回想一下这位聪明的店主的做法：首先倾听——让那位顾客先说个够；然后肯定——恭维对方是研究玉器的行家里手；最后给出建议——这只手镯真的很能衬托您的高贵气质。经此三招，无论是谁，不论何等的挑剔，想必在她的想法和心理得到人的理解之后，其所有的不满甚至反感的情绪就会慢慢消失，甚至改变自己的固执己见，变得更加容易地接受对方的意见了。

# 对他人需求做准确预测

华尔德·斯特朗是著名的《纽约日报》的发行人，他经常按照读者收入的不同，把他们分为四个级别，然后派10个人去与分别代表这四个阶层的4000名读者逐一对话，征询他们的意见，如最关注《纽约日报》的什么报道，最喜欢哪些文章等。

斯特朗成功的秘诀就是：对这些人的话加以分析和总结。他说：“我们

就像要摸黑设计一些不断变幻的东西一样，如果我办报纸只适合我自己，那么，是肯定卖不出去的。”

以前，阿道夫·朱克曾做过工厂的工人，现在，他是派拉蒙特影片公司的大股东，他也运用过类似的策略。每天，他都站在自己戏院的过道中去研究人们的表情，听散去的观众如何评价戏剧。

美国国际公会会长马修·布拉什曾经做过报童。他说：“我从所从事过的众多职业中学会的最大的一件事就是学会了如何迎合上司去做事。在每件事、每个动作、每个意愿上，我都力图赶上他，尽我所能做得比他好。我总是比他更早地上班，准备好他办公的写字台，为他当日要做的工作做准备。你要比你的上司更超前地想到一些事情，预测他接下来要干什么，如果你的行动显示你早就有所预料，那么就可表示你是十分的机灵。”

埃德温·克罗泽早年做过新闻记者，后来成了《波士顿日报》的发行人和大股东。有一次，他说，为了在纽约做好报纸编辑，他总是在深夜穿梭于城市拥挤的人群中；在台阶旁漫步，以听妇人们的闲谈……或者独自在人群旁休息，用递烟的方式加入人群中去，以了解人们的真实想法。

华尔德·克莱斯勒在1924年名声大噪，人们都为他最新设计的克莱斯勒汽车而着迷，并且很快他就跻身于美国最大的汽车制造商中的一员。

那么，克莱斯勒是用什么方法让全国人民都喜欢他的汽车呢？他对此也曾有过这样的解释：“像我们这种只有在客户完全满意的情况下才有机会发展事业的人，不妨把所有的客户都想成一个具体的人，从各个方面去探知人们想要什么。无疑，这是一个最好的方法……将整个营业对象都想象为一个人并不夸张，在相当长的时间里，它可能改变你整个事业的前景。严格说来，这不仅与一个人的满意相关，而且与你所有的客户都有密切的关系。”

从克莱斯勒的话中我们可以得知，他之所以能在如此短暂的时间里取得如此巨大的成功，其原因就在于他懂得如何研究自己客户的兴趣和需求的，他以一名典型的顾客为例，然后以客观的观点、道德意识和习惯去设计汽车，修正自己的工作和推销政策。

其实，在生活中，无论是商人还是教师，是喜欢饭后聊天的人还是技

师，是银行家或作家，编辑或制造商，他都知道自己的面前是一群人。他要感化那些变化多端的人，可人们的需要是时时变动的，有时还很模糊。因此，无论谁都不能做到以成千上万的人为对象，清楚地想出一个应对的策略。如果你要这样做，只能被自己的需求和兴趣所左右，根本无法了解他人的需求。因此，假如你不能将成千上万的人看成一个集体来考察，那么，我们就对即将受我们引领的人毫不了解。

因此，为了不犯这样的错误，克莱斯勒制定了一个简单的标准以制约他所有的决定：选一名典型的男人和女人分别代表他所有的顾客。

一位十分成功的广告商也运用同样的策略，在他的办公桌上有各种人物的照片，以代表他想对付的几种典型的人：如买胶皮鞋的农民，买优质咖啡的妇女，买办公室用具的男人等。这样，他才能不拘于自己的观念，而能时时注意他人所感兴趣的问题。

可是，很多人都往往会在对待自己的老板时，忽略这一点。

哈佛商学院院长多纳姆认为，这就是为什么有些人会失败的主要原因之一。他曾对布鲁斯·巴顿说："商界好像有许多看似聪明能干的年轻人，他们热爱自己的事业，为了公司的发展辛勤地工作着。他们因此而坐到了主管或领班的位置，可是，也就到此为止了。这是为什么呢？这是因为对于许多问题，他们不能从整个公司的历年经营和老板的立场出发去解决，总是从自己所熟悉的那一小部分营业角度去解决问题，这才是造成他们停滞不前的根本原因。他们根本没想到那个坐在老板位置上的人是怎么想的：他到底想怎样做？他怎么看待这个人？如果我是老板，我应该怎样处理这件事呢？"

但有许多人甚至在请求升职这样的关键时刻还不注意，或是完全忽略老板的看法。而那些聪明的人总能领会上司意图，在公司升迁之前就能找到很多能够满足自己需求的机会。由此可知，一个聪明的人是根本不用刻意找机会去谋得利益的，因为，对他来说，好处自己会送上门来，而不用劳烦他出口要求。

查尔斯·什瓦普这样描述一些大人物在早年职业生涯中所运用的策略：永远把工作当成自己分内的事。当然了，这个策略也适用于你找工作之时。

可是，大部分人还是不会注意这十分重要的一点。

摩根在收到800多封求职信之后，他深有感触地说：“不动大脑几乎是每个失败者常犯的错误。可以说，几乎所有人，无论是工程师、清洁工，甚至大学教授，他们都没有站在老板的立场上来思考问题，这往往就是他们为什么会在求职路上失败的致命原因。”

由此可见，你想要有效驾驭他人，并为己所用，最优的策略就是：揣测并牢记他人的意图。

## 了解他人真正的需求

华纳超市的创始人约翰·马克在他23岁那年，在费城第六街与莱市街交界处有了自己有生以来的第一个小店。但当时所有的人都不看好这家小店的发展前景：这家小店不但资金匮乏，而且当时国内又有爆发大规模内战的可能性。所以有人干脆劝告马克赶紧关了这家小店吧，以避免把自己辛辛苦苦赚来的钱全都打了水漂。但最终的结果，这家小店非但没有垮掉，经营业绩反而取得了突飞猛进的发展，随着经营的巨大成功，约翰·马克也已经是美国为数不多的著名商人之一了。那么马克取得成功的秘诀在哪里呢?

原来在开店之初，马克就不用旧有的商业手段，而运用了一个从未有人用过的新鲜手段。他不断地改革，几乎每次都遭人攻击，可他始终如一地下定决心寻找使顾客满意的新方法，并对当时整个的营业制度进行适当调整。

马克首先打破的是费城陈旧商业习惯的第一条，执行统一定价原则，使每件货的价格都是相同的。但当时的大多商店仍流行讨价还价。那么，顾客都喜欢固定价格呢、还是他们都喜欢争论呢？马克说，实际上，顾客们喜欢

固定价格。

马克经营的策略就是：研究顾客的心理。即使他现在的铺子已经大得像一座百货迷宫，我们仍可以看到，他就像芝加哥的马夏尔·菲尔特一样，每天都抽时间巡视自己的店铺，亲自接待顾客，整理货物，十分在意顾客对商店提出的意见。

结果证明，他的做法无疑是正确的。

他的朋友吉朋士说："他永远有那样的想法——不断研究顾客的心理。"

芝加哥富商朱利恩·罗森沃德从前做过南华批发商店的伙计。他也是通过一种简单的预测挫折的方法而获得成功的：在卖给他人东西时，他能以顾客的眼光来看待问题。

他说："我总是这样想：东西是卖给自己的。如果席尔斯·罗巴克商店有一个柜台，我肯定能同时站在柜台两边。"

欧文·扬总是用罗德思为例，来说明这一策略有多重要。他说："塞西尔·罗德思是南非帝国的建设者，每当要作出重大决定时，他就在房间里来回走动，以对方的身份向自己提出各种反对意见。"

纽约的香尔斯·巴尤罗兄弟最初创业时的资本不到4000元，经过一番艰难得超乎想象的奋斗后，他终于成为地产业巨子。他之所以能成功，大部分是因为他能耐心地听取女人们对门窗、厅堂等各种细节提出的意见。在这些意见的启发下，他开始改造旧式套间，又窄又长又暗的客厅和显得过小的起居室，设计出一种与旧式房子完全不同的新式公寓。这种公寓设备先进而齐全，居住起来舒适而方便。终于，他建成了纽约著名的帕克路270号那座打破了所有华丽与昂贵纪录的大公寓。巴尤罗博士从第一次冒险开始，就想出一个策略：为了解客户真正的需要，他去租自己的公寓。像马克一样，他从一开始就研究顾客的需要。这样，他就能走在顾客的前面，在顾客感觉需要什么东西时，就把他们所需要的东西提供给他们。

爱德华·伊文思在他36岁那年，不仅倾家荡产，还背负1.6万元的巨额债务。但他却没有放弃生活的希望，即使他做着一份5块钱底薪的推销员工作。在这期间，他接触到一种运载汽车用的木板，他仿佛再次看到了机会。

当他再次积攒起一些资金的时候，他决定再放手一搏。

于是，他自己租了几辆卡车、一部引擎、一段路；买了几部旧汽车、一些运载设备的零件样品、各种各样的木材样品；又借了一些器材之后，便开始每天敲敲打打、装拆不停。他花了好几个星期的时间，开着破汽车一次又一次地做实验，路上留下了汽车碾过的车辙，甚至还不断撞车……终于，他的试验有了结果。他不仅发明了一种优质的运载汽车用的木板，还发明了一种能让汽车更安全、迅速地装载重物的方法，而且花费不多。

此后，伊文思就经常对顾客说："我还能卖给你一些比现在用的木板更好的东西。"这样，仅仅几个月后，他就攒下了一个6000万元的汽车工业的营业资金，迅速成为大资本家。现在，他担任代托罗伊的伊文思自动运载公司的总经理，专门向国内的众多大汽车制造厂销售运载设备。在这个成功的案例中，伊文思不想只提供人们需要的东西，他还能"发明"一种新的需要。

兰德公司的董事长詹姆斯·兰德在创业之初也曾屡次失败，在他专营打字机的小店里根本就没有几个顾客光顾。于是，他决定亲自去街上推销自己的商品。他走遍了各大银行，细细询问那些银行工作人员的办事习惯怎样，了解他们真正的困难，发现他们工作上的弊病，然后根据自己商品的特性制订出较好的改良方案。按照这样的计划，不久，他就签了一笔大合同。在这之后，他的事业才转上正轨。

有"东方最了不起的人寿保险专家之一"之美誉的基尔·布莱克，也是非常善于运用一种策略去应对这种潜在的挫折。在那些小顾客的启发之下，他进入了商界，也许这没什么利益，可是，因为这些小顾客喜欢反驳他人，还喜欢发问，所以，他自然就开始注意在顾客那儿他可能会遇到哪些潜在挫折。他说："大人物不常提问，可并不代表他们就没有问题。实际上，与普通人一样，他们的问题也很多，只是隐而不发而已。因此，即使他们并不发问，我们也要设法让他们满意。"

因此，不管他人有没有提出反对意见，如果我们忽略他人的感觉。我们的失败就理所当然了。如果可以，我们应该对这种潜在的挫折加以警惕，想好应对的策略，这就会为我们的成功打下良好的基础。

从上面的例子中，我们发现那些在社会上取得良好成就的人士总会尽可能地事先留意他人的需求，以他人的需求为自己行动的指南，这样他们的成功也就是必然了。

## 激发对方的同情心

波斯帝国的太子被阿拉伯帝国的倭马亚王俘虏，倭马亚王下令要将他斩首。昔日英姿飒爽、威武不凡的太子成了阶下囚，早已经没有了什么威风。他请求倭马亚王说："主宰一切的陛下，我现在口渴难当，您当以仁慈之心，让您的俘虏喝足了水再处斩也不迟啊。"倭马亚王答应了他的要求，让侍卫给他一碗水。

太子接过这碗水，却不敢喝下去，颤颤巍巍地说："陛下，我担心我正在喝这碗水时，会有人举刀杀死我。"

国王说："放心吧，不会这样的。"于是太子请求国王保证。

国王庄重地说："我以真主的名义发誓，在你喝下这碗水之前，没有人敢伤害你。"

太子一听，立即将那碗水泼到地上。倭马亚王大怒，但身为国王，他已发下誓言，不会在太子喝下这碗水之前伤害他。现在，水已被太子泼到地上，太子再也喝不到这碗水了，倭马亚王也就永远不能伤害太子了。倭马亚王知道上了太子的当，但也没法，只得放了太子。

强势的倭马亚王的同情心和自尊心就是其弱点：太子看穿了这一点，他知道，自己是一个就要被斩首的人了，这个时候，如果要激起倭马亚王的同情心非常容易，没有谁会拒绝一个就要没命的人的小小的要求，进一步，太

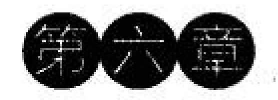
子想安安心心地喝这碗水，惶惶恐恐地提出请求，就更值得同情：聪明的太子利用国王的同情心诱使他发下誓言，而且他也知道，作为一国之君，肯定不能违背自己的誓言，这是国王作为君主的颜面，不能因此而损害——波斯太子就是利用了国王这个心理，而救了自己的性命。

每个人的心灵，都有其柔软的地方，再强势的人，也有他人不易察觉的弱点，这就是同情心。同情心是人与生俱来的本性，是人作为群居动物所根深蒂固的习性。另一方面，一个人的同情心在得到满足的同时，这个人的自尊心也同样能够得到满足，所以说，如果能够调动对方的同情心，直击其心灵最薄弱的环节，那么再难解决的问题也会迎刃而解。

可以说，同情心是很多人的弱点。人往往对比自己强的人有戒心或竞争心理，而对境遇不如自己的人，却不可避免地心怀同情，对他们没有戒备，而且容易被他们的请求打动，满足他们的需求。街上的那些乞丐，不管是真的乞丐还是假的乞丐，都把自己弄成一副可怜兮兮的相，能说多可怜就多可怜，似乎世上所有倒霉的事都被他碰上了，他才来当乞丐。很多时候，大家都知道他可能是在编故事，但是就是没办法漠视。乞丐就是因为善于抓住人的同情心，从而能靠乞讨而生存下去。

生活中，老人、女人是最富有同情心的人，所以，你如果与老人、女人交往，想要通过对方的帮助来达到什么目的，最好的办法就是激发对方的同情心。不管要使出什么招，只要让对方对你产生同情之心，你就快接近成功了，然后再进一步，对方就自然而然会为你说话，帮你办事了。这就是同情心的妙用。

人性的弱点不只是同情心，还有很多种，但如果能看透一个人是不是具有同情心，然后再把他的同情心激发出来，掌握这一招，就已经足够你在人际交往中游刃有余了。




# 掌握对方的心理，使对方为你服务

为他心怎样思量，他为人就是怎样。

——《圣经·箴言》

## 自信心的培养

1907年经济萧条，令人十分恐慌，威斯汀豪斯因此要将他属下的电器公司申请破产保护。当第二天到公司考察的人看到了工人们都在像以往一样地忙碌着，接管的人甚至丝毫没有感觉到公司内部的慌乱氛围。威斯汀豪斯也谈笑自如地接待了他的代理人，股东们在见到了威斯汀豪斯那坦然的神态和工厂内井然有序的工作氛围后，局势开始逆转了，公司为筹集资金所发行的新股被股东和员工全额购买。就这样，威斯汀豪斯好似凭借着自己优良的心理素质挽救了公司的命运。

由此可见，作为公司的领袖人物无论何时都要有足够的自信，这样才能对下属有较强的号召力，哪怕是在公司经营处在危险的时刻，也要表现出泰然自若的神情。因为这种自信的姿态不仅能够使他人受到鼓舞，而且也能逐渐消除自己的疑虑，从而坚定自己的信心。

在著名的滑铁卢战役的前夜，惠灵顿将军仍未搞清楚敌人的具体位置，但他却镇定自若地在布鲁塞尔里士满公爵夫人家跳舞直到舞会结束。

每当大战在即的时候，海军总司令罗德曼都会在严厉地发号施令后转身对身边的军官说些不着边际的话。

事实上，无数次的经验已经证实了越是在为难的时刻，领袖们越是能够掩饰住自己的恐惧心理，他们就像优秀的演员一样，笑对自己所面临的危难。而且，他们的这种自信也往往能够轻易地激起部下的热情。

科学家们揭示，世界上最伟大的天才，也只不过使用了脑部潜能的十分之一。可见，我们每个人都有天才的潜质，只需拥有自信。有了强烈的自信心，你想成就的任何事，都会有希望。

怎样培养自信心呢？下面的一些方法非常有效，如果你感兴趣，不妨一试。

**1. 为自己的能力划一条界限**

不要以为自己是超人，什么事都能干，天大的困难也不在话下，为逞一时之能，做事不分大小，都想自己一一完成。这样，由于力所不及就会在屡屡碰壁之下丧失信心。你应该为自己的能力划一条界限，估计一下自己到底有多大的能量，能完成哪些事情，然后再去尽力而为。这样，做事的成功率就高得多了。

**2. 把注意力集中在自己的优点上**

你的长处是什么，你的优点有哪些？你要好好思考，对自己有一个深刻的认识。如果你能把注意力集中在自己的优点上，坚持每天有意识地做些自己最擅长的事，即使是不足挂齿的事也要坚持不懈。发挥所长，工作自然会有出色的表现。而自己的成绩不论大小，都能增强、支撑起你的自信心。

**3. 自我欣赏与自我激励**

把你曾经妥善完成的工作或骄傲的成就，清楚地列于纸上，来一个自我欣赏。这时，你将发觉自己突然勇气百倍，确信自己的办事能力胜人一筹。

**4. 与欣赏你的朋友保持紧密联络**

要有意识地去结识那些给你留下很深印象、且你所羡慕的有才华的人。特别是对那些懂得欣赏你的朋友，更应该保持密切的联系，经常把你的理想与计划告诉他们，与他们共同分享你的愉快。由于他们了解你，对你有信心，一旦你对自己的能力感到怀疑时，他们就会有针对性地做些工作，使你不至于丧失把事情完成的决心。

**5. 在失败与错误中汲取教训**

从失败与错误中汲取教训，可以增加智慧，增加反败为胜的信心。因此，不论遇到什么问题，哪怕是面临失败，也不要灰心丧气，你要勇敢地正视它，以积极的态度寻找应变的办法。一旦问题解决，你的自信心将会

随之增加。

**6. 认定目标，坚持到底**

无论你采取什么样的自信方式，贵在坚持。对于别人的一些有建设性的批评意见，要虚心接受，好好反省；对于一些恶意的抨击，你大可不必理会。总之，要认定目标，走你自己的路，你将一定获得成功。

## 用好激励，执行将事半功倍

同样还是司华伯管理下的一家工厂，那位负责的厂长，无法使他管理的工人，达到标准化的生产量。司华伯问那个厂长："这到底是怎么回事？像你这样一个能干的人，竟不能使那些工人达到工厂预计的生产量？"

厂长回答说："我也弄不清楚是怎么回事……我用温和的话鼓励他们，有时不得已去斥责他们，甚至于用降职、撤职来恐吓他们，可是那些工人就是不肯辛勤工作。"

他们谈话的时候，是日班快结束，夜班要开始之时。

司华伯向那厂长说："你给我一支粉笔。"他拿了粉笔，走向近边的工人处，问其中一名工人："你们这一班，今天完成了几个单位？"那工人回答说："6个。"

司华伯听到后，一字不说，就在地上写了一个大大的"6"字，便走了。

夜班的工人来接班，看到这个"6"字，就问是什么意思。

日班的工人说："大老板刚才来这里，他问我们今天做了几个单位，我回答是6个，他就在地板上写了这个'6'字。"

第二天早晨，斯华伯又去工厂，发现夜班工人已把"6"字拭去，改写

上一个大大的“7”字。

这天，日班的工人看到地上已换上一个“7”字。他们感到夜班工人的工作效力比日班工人强。哦，真的？是的，那就行了……他们要比夜班工人有更好的工作效果表现，就热心、勤快地加紧他们的工作。那天，日班快要下班时，他们留下一个大得出奇的“10”字——情况也就这样渐渐好转过来了。

没有多久，这家原来生产量落后的工厂，比公司里其他任何一家工厂的生产量都多。

这是什么原因？

就让司华伯用他自己的话来解释：“如果我们想要完成一件事，必须鼓励竞争，那并不是说争着去赚钱，而是要有一种胜过别人的欲望。”争胜的欲望加上挑战的心理，对一个有血气的人来说，是一种最有效的激励。

菲司顿橡皮公司创办人菲司顿，曾这样说过：“别以为用高额的薪金，就可以聚集人才，替我工作。只有竞争，才能发挥他们的工作效能。”

那是任何一个成功的人，都喜爱的竞技！因为那是个表现他自己的机会，证明他的能力、价值胜过别人。所以造成了那些离奇古怪的竞技比赛，就像竞走比赛、吃馒头比赛，等等。而这能满足他们争强的欲望，自负感的欲望。

所以，如果你要得到人们——那些精神饱满的，有血气的人同意于你，就必须：提出一个挑战。

就有这样一个例子：50年前，有个10岁的孩子，在那波尔斯一家工厂里做工，那孩子从小就怀着一个理想，希望将来成为一个歌唱家。可是，他的第一位老师，就给了他一个打击。那位老师说：“你不能唱歌，你的嗓子很坏，所发出来的声音再难听也没有了。”

可是，那孩子的母亲，一个贫苦的农家妇女，她搂着自己的孩子，称赞他……她告诉自己的儿子，说他能唱歌，她已经看出他在进步了。母亲光着脚去做工，为的是省下钱来给儿子付音乐班的学费。那位农家母亲，鼓励自己的儿子，称赞自己的儿子，而终于改变了这孩子的一生。你也许曾听过这

孩子的名字，他就是当代一位杰出歌王卡罗沙。

许多年前，伦敦有个年轻人，他渴望自己能成为一位作家。可是他所有的遭遇，都事与愿违，处处都好像跟他作对似的。他所受到的学校教育，不到4年，他父亲因为还不起债而入狱，使这个年轻人饱尝饥饿的滋味。最后，他找到一份工作——他的工作是在一间老鼠满地跑的货仓里，粘贴墨水瓶上的签条。

夜晚，他跟另外两个来自伦敦贫民窟的肮脏顽童，住在楼顶的一小间暗房里。他对于写作的自信心很薄弱！当他第一篇稿子完成时，生怕会给人家讥笑，只得在夜间，悄悄地把稿子投入邮箱里。他接连地写稿、投稿，但他所寄出的那些稿子，也接连地都给拒绝退了回来。可是，伟大的一天来了，他的一篇稿子被录用了。其实，他连一先令的稿费也没得到。但录用他那篇稿子的编辑，赞许他的作品，这年轻人高兴极了，流着泪，漫无目的地走在街上。

由于一篇稿子刊登，所得到的称赞和承认，改变了他的终生事业。若不是那次的鼓励，这年轻人可能一辈子在那满是老鼠的货仓里工作。那年轻人的名字，或许你知道，他就是英国大文学家狄更斯。

讲到如何改变一个人的意志，假如我们激励我们所接触的人，让他们知道自己潜藏着的财富，那我们所做的，不只是改变他们的意志。而是改变了他们一生的命运！

这话过分吗？现在我们看看一位已故哈佛大学名教授，也是美国最负声誉的心理学家兼哲学家威廉·詹姆斯，所留下的名言："若与我们应当成就的事业相比，我们不过是半醒着。我们现在只利用到我们身心资源的一小部分。也可以这样说，每一个人，就这样的生活着，远在他应有的极限之内；他有各种的力量，可是却惯于不会利用。"

是的，就如前面所说的，我们具有各种潜在的能力，可是却惯于不会利用。这潜在的能力，其中一项，就是称赞别人、激励别人，让他们知道自己这股潜在的能力，所蕴藏的神奇效力。所以，要改变一个人的意志，而不触犯，或是引起反感，那么称赞最细微的进步，而且称赞每一个进步。

# 用赞美打动人心

南非有一个古老的小村庄叫巴贝姆村，这个村里保留着一个古老的传统，那就是当有人犯错误或做了对不起别人的事情的时候，这个村里的人对他不是批评或指责，而是全村人将他团团围住，每个人一定要说出一件这个人做过的好事，或者是他的优点。村子里的每个人都要说，不论男女老少，也不论时间长短，一直到再也找不出他的一点优点或一件好事为止。犯错的人站在那里，一开始心里忐忑不安，或怀有恐惧、内疚，最后被众人的赞美感动得涕泪交流。众人那真诚的赞美和夸奖，就如一服良药，彻底清除掉那个犯错人的坏念头和坏行为，使他再也不会犯以前犯过的错误。巴贝姆村人的这一做法，效果也是明显的，即使是小孩子，你也很难看到他们中间有明知故犯的人。

巴贝姆村人的做法无疑是明智而有效的，对于那些偶尔犯错误的人，用赞美代替了惩罚，在维护了他们的尊严的同时，又必定会唤起他们的羞耻之心，从而修正其不足之处。巴贝姆村良好的民风也自在情理之中了。

赞美是一种有效的人际沟通方法。现实生活中，每个人都曾得到过别人的赞美，每个人也都赞美过别人。人人都喜欢别人赞美，尤其是当众得到赞美，这是任何珍贵的礼物都不能比拟的，因为这是一种精神享受。人人都需要赞美，每个人都应当学会鼓励和赞美。

尊重和荣誉是人的第二生命。当你赞美别人的时候，好像用一支火把照亮了别人的生活，使他的生活更加有光彩；同时，这支火把也会照亮你的心田，使你在这种真诚的赞美中感到愉快和满足，并激起你对所赞美事物的向

往之情，引导自己朝这方面前进。赞美就像润滑剂，可以调节相互间的关系；赞美又像协奏曲，那和谐悦耳的声音让人如痴如醉；赞美犹如和煦的阳光，让人们享受到人间的温情；赞美像催春的战鼓，给人以鼓舞和鼓励。

赞美其实是一门语言艺术，但现实生活中，并非人人都善于赞美。伏尔泰曾说："我们没有办法常常使人感到满足，但我们可以时常把话说得使人高兴。"但有的人却因不善于表达，虽然他们明明欣赏他人的行为，只是不知道该如何表达。那么切记，学会赞美他人。如果你过去确实很少去夸奖你的同事，现在就是你应该改变自己的时候了。

渴望得到赞美，是每个人心中最迫切的需求之一，恰到好处地赞美别人，自然会得到别人的回应和赞美。那些刻薄者总是吝于称赞别人，即使他们非常清楚对方的成就，结果他们也同样难以获得别人的称赞。反观那些杰出的人士，因为总是慷慨大方、毫不迟疑地称赞别人，所以他们也可以赢得别人慷慨大方的称赞。你能赞美别人有多高尚，你的内心世界就有多高尚！

"赞美是畅销全球的通行证。"在人性深处，人们渴望的是欣赏、赞美和鼓励。任何人都不喜欢接受过多的斥责、挑剔、唠叨、批评，这是因为每个人都需要被承认。所以在成功时，要多一份感恩之心，并且乐于把成功同他人分享，这样你的支持者将越来越多。

丘吉尔曾说："你要别人具备怎样的优点，你就怎样去赞美他。"莎士比亚曾说："赞美是照耀我们心灵的阳光，没有它，我们的心灵就无法成长。"威廉·詹姆斯曾说："人性深处最深切的渴望，就是渴望别人赞美。"泰戈尔在《飞鸟集》中写道：……赞美令我羞愧，因为我暗自乞求得到它。……因此，我们需要利用这种人性的需要，用欣赏的眼光去看待同事的优点和长处，然后真诚地去加以赞美，营造出和谐的气氛，我们才能更愉悦地投入工作。

马克·吐温曾经说过："一句精彩的赞词可以代替我10天的口粮。"赞美对每个人而言，都是生活的必需品。所以，我们不要吝啬自己的赞美，要知道"赠花予人，手上留香"。

人类本性中最深刻的渴望就是得到赞美。一个人活着，就是为了避免惩




罚或者受到奖励，赞美就是对别人付出的一种颇为有效的报偿。

社会中的任何人，都有自己的优点，也有自己的缺点。孔子说："三人行，必有我师焉。"这就说明，再伟大的人物，也有自己所不如别人的地方。

在社会生活实践中，每个人都曾经有过辉煌，有过引以自豪的事情。那么，我们在与他人交往时，就要少一些批评，多一些赞美。

人人渴望赞美。我们在做事情的时候，往往有一种潜意识：对这件事"别人会怎么认为"或"别人会怎么说"，这实际上是一种非常强烈的对赞许的期待。任何人都希望自己的行为能够得到别人的肯定甚至表扬。这实际上也是人性的一种弱点。不论多么平凡、多么自卑的人，其内心都有一丝自尊、一丝自傲。如果你说几句得体的恭维话，他马上就会很高兴。

应该说，渴望别人尤其是自己的上级或长辈对自己行为的表扬，这完全是一种正常的心理需要。因为，这种表扬往往带有权威性。人们从这种表扬中，可以看到自己的社会价值，确定自己行为的意义。一个具有强烈的自我实现意识的人，不会不渴望别人对自己行为的肯定。而相反，当一个人不注重别人评价时，他就开始自暴自弃了，这样的人很可能会走向自我毁灭。

赞美，对于人们来说，是世界上最美妙的声音，是人们最喜欢的东西，是无论男女老幼、美丑善恶、贫穷富贵，以及各种各样的人们都喜欢的。

赞美就是鼓励。年轻的妈妈常常把夸奖的话挂在嘴上："宝宝真听话"，"宝宝真是个好孩子"，等等。其实，妈妈夸奖孩子的时候，往往是孩子正在不听话的时候。妈妈的夸奖在很多情况下并不是对孩子行为的评价，而是对孩子进行诱导，所夸奖的只不过是希望孩子去做的事情而已。不过，这种赞美往往比直接鼓励对人有着更大的支配作用。

赞美别人，看起来很简单，实际上有很多技巧。我们简单地介绍几种。

**1. 谈别人的光荣史**

任何人都会有自己的光荣史。幼儿园的小朋友还有自己的光荣史呢。今天我表现好，老师奖给我一朵小红花。谈别人的光荣史，能使别人产生一种成就感，别人对你的印象也就会好。这对以后的交往有百利而无一害。

**2. 符合实际，明确具体**

赞扬不是夸张，不能夸大其词，而是要符合实际。过分夸大反而会弄巧成拙，把赞扬变成了奉承，实际上就是一种讽刺，只不过这种讽刺可能是无意的。

**3. 假借别人之口，或背后赞扬别人**

在社交中，我们有时会听到别人在背后说我们的好话或坏话。对说自己好话的人，我们会对他倍加好感；而对说自己坏话的人，尤其是在背后里说，我们就会觉得不能与他再进行交往。所以，我们要夸奖人，可以借别人之口，也可以在背后里夸奖他。这样，对方一旦发现或听说了，对自己与对方建立友谊会有意想不到的作用。

背后说别人的好话，一般是需要对别人真正了解，而且从心里对别人佩服。所以，它收到的效果也比当面赞扬要好得多。

**4. 能当面称赞的还是应该当面称赞**

称赞可用来安慰别人，尤其是对方因某种过错而觉得对不起你或处在悲伤之中的时候。平时，我们经常这样劝别人："别再想那件事了。要是我去做，可能比你做得还糟呢！别再生自己的气了。这事你已经尽了最大努力了，没办好也不光是你的事啊！"这种话，能够给对方很大的安慰！

## 引入竞争机制，激发工作热情

日本松下公司每季度都要召开一次各部门经理参加的讨论会，以便了解彼此的经营成果。开会以前，公司会把所有部门按照完成任务的情况从高到低分别划分为A、B、C、D四级。会上，A级部门首先报告，然后依次是B、





C、D级部门报告。

松下为什么这样安排？其实道理很简单，松下的目的就在于充分利用人们争强好胜的心理，形成一种竞争的氛围。因为谁也不愿意排在最后，每个部门势必为了不排在后面而拼尽全力，整个公司就会有一种你追我赶的气氛。

从各部门后来的表现来看，松下营造竞争氛围的目的达到了。渴望在竞争中取胜是人的本性。人人都有超越他人的欲望，也就是所谓的“竞争意识”。从心理学上说，竞争意味着自尊、自信，迫使一个人的追求变成一种社会存在，逼迫人们来实现它。竞争是以内驱力为前提，激发内驱力发挥作用，从而把一个人最微弱的潜力也焕发出来，它使胜利者继续前进，失败者奋起直追；使强者得到鼓励，弱者得到鞭策，最终使大家获得共同的发展与进步。

有时候，一个组织内的成员工作效率低，不是说他们没有竞争意识，而是没有良好的竞争环境，他们的竞争意识没有被激发。在组织内部，如果能够制造良好的竞争环境，就能激发大家的竞争意识，大大提高工作效率。那么，如何制造良好的竞争环境呢？

故意设置竞争对手，给予竞争双方同样的机会，让他们相互制衡，就像曾经辉煌一时的王安实验室一样。

王安实验室曾有三个天才员工：考布劳、斯加尔和考尔科，三人相处很不融洽：王安却不希望失去他们之中的任何一个，于是采用制衡策略，让他们三人相互竞争。

王安不许他们表现出公开的敌意，总把他们彼此分开，各自负责一个项目开发。王安从这些项目中选择最好的当作公司新产品投入市场。这样，在竞争的氛围下，三名天才员工率领各自的团队你追我赶，他们的才华得到了最大程度的发挥，他们的潜能得到了最大程度的开发，公司也得到了最大的利益。

设置竞争氛围，设置竞争对手是关键。也许你一下子很难找到适合的竞争对手，必要时，不妨虚拟一个竞争对手。比如，告诉一个缺乏干劲的部

下："你和某先生两个人成功是指日可待的。"即暗示了他竞争对手"某先生"的存在。有可能在你心目中，这名部下与"某先生"并不是真正的竞争对手。也就是说，这个竞争对手是否真实并不是那么重要，重要的是你要让对方感觉竞争对手的存在，这样，对方就会有所反应。

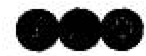
人人都有竞争意识，都渴望自己能够强于对手，即使不能比对手强，也不希望落后于对手。当竞争的对手被人称赞时，人们通常会感到好像是在责备自己。于是便会下意识地拿自己与对方相比较。如果感觉自己确实不如对方，往往会自觉地改进自身的不足，以求提高自己，超越对方。譬如，你的领导如果在你的面前提及与你同位的一个同事"那小伙子不错，头脑灵活、反应快，考虑问题还周全"。你听了这话会怎么想？你是不是会想是不是领导认为我在这方面比较弱？是不是我的头脑不够灵活？考虑问题欠周全？在以后的工作中，你肯定也会有所行动。你会仔细观察那位领导赞赏的那位同事，你会比较你们之间的差距，你会努力想办法通过学习来弥补自己的不足，从而在这方面超越对方。

## 不知不觉中让他人积极效力

著名漫画家纳斯特给威廉·鲁道夫·赫斯特画了一张让后者不太满意的漫画。对此，赫斯特感到特别失望。

我们知道，如今的赫斯特拥有23家报纸，12家杂志，是著名的出版商。而在当时，他只在旧金山有一份报纸罢了。

有一次，适逢纳斯特来到旧金山，赫斯特就请他帮助自己完成一个非常重要的计划：为了保险起见，他想发动人们敦促电车公司在电车前面装




上保险杠。

可纳斯特替他画的第一幅画却令他不太满意。

怎样才能让纳斯特画出真正的作品呢？那张失败的漫画肯定是要作废的，他必须让这位著名的漫画家重新画一张。可是，如何才能让纳斯特心甘情愿地为他重画一幅漫画呢？据温可勒的记载：“一天晚上，在他们共进晚餐时，赫斯特大大夸赞了那幅漫画。接下来，他又说：‘这儿的电车已经造成许多孩子或死或残。有时候，我觉得那些开车的司机就像吃人的妖精一样，根本不像人。他们好像从来不会思考，总是直接冲向那些当街玩耍的孩子们。’纳斯特跳了起来，惊讶地嚷：‘天啊，先生，我保证可以画出一张出色的漫画，请把原来的那张撕掉吧，我重画一张。’”

于是，纳斯特兴高采烈地在宾馆挥舞着画笔，一直到深夜。第二天，他果然送来了可使电车公司折服的杰作。

由此可知，实际上，纳斯特是在赫斯特的诱导下主动请求重画的，还按照赫斯特的想法辛苦了大半夜，重新画了一幅画。在纳斯特看来，他还以为自己在无意中有了一个绝妙的构思呢！赫斯特就是这样不动声色地用这种暗示的方法把自己的思想植入纳斯特的头脑中去的。这个方法很常见，因为人们总是尽可能地去表达自己的思想。因此，如果你想让他人愉快地接受你的意见和计划，最好是让他们相信一切都源自他们自己的创作，而不是沿袭他人的思路。无论是对付我们的上司还是下属，这一策略都能满足他人的“自尊心”，让他们感觉到自己的重要。

这种用巧妙的暗示方法让人上套的事简直不可胜数。

泰勒是著名的工程师。他也曾对自己的雇员使用这种方法，“让他们以为是他们自己构思出了那些别人逐渐灌输给他们的思想”。

莱芬维尔是他的一个很有才干的手下。他说：“泰勒对于自己的目的是十分明确的。他淡于名利，只是想做好工作。实际上，这种策略让他以能感化他人而闻名。”

林肯主持白宫时，也是用这种策略，才使一位很有能力的政治家查尔·撒姆纳听他的话。林肯很巧妙地利用了他的虚荣心，让他相信是在他的

谋划下，那些内阁早有定论的议案才得以执行的。后来，格兰特继任林肯做总统时，就没有林肯这种高超的驭人技巧，对查尔·撒姆纳，他就有点无计可施了。

很多人都不愿承认他人曾对自己的计划提过哪怕是多么微小的建议，这是一个很明显的道理。因此，在应对他人时，如果其他方法都不奏效时，你可以运用一下这个策略，放手让他人占据我们的思想，这样，在无意识中，他就走进了我们的圈套之中。

原一平前去拜访一位建筑企业的董事长渡边先生，可是渡边先生并不愿意理会他，甚至一见面就给他下了逐客令。但原一平并没有退缩，而是问渡边先生："渡边先生，您为什么能够如此成功呢？您能告诉我吗？"原一平在提这个问题的时候，语气非常诚恳，脸上表现出来的和他心里想的一样，就是希望向渡边先生学习到其成功的经验。这样，渡边先生在面对原一平的恳求，再也不能狠下心来一口回绝他了。于是，他就请原一平坐在自己座位的对面，把自己的经历开始向他讲述。没想到，这一聊就持续了三个小时，而原一平始终在认真地听着，并在适当的时候提出了一些问题以示请教。最终，渡边先生公司里的所有业务都在原一平那里下了保单。

可见，听别人说，引导别人多说，这才是有效的沟通之道。这也是在不知不觉中影响对方潜意识的一种策略行为。以最少的损失甚至是零消耗来达到自己的目的，这正是显意识操控潜意识行为的魅力所在。

## 克服自己的虚荣心

一位商店经理接到了手下一位推销员写的极具侮辱性的信。推销员在这

封信里认为，经理一无是处，他对经理的印象很坏，也不觉得自己应该尊敬经理。他希望他下台，让副经理即他的助手取代他的职务。总而言之，这是一封措辞十分严厉、让人大吃一惊的信。可真正令人惊奇的并非这封信，而是经理对这封信的态度。

这位经理就是贝克，后来他成了《考利欧周刊》的发行人。那位和推销员很亲近的助手叫巴腾。原本，这封信不是寄给贝克，而是寄给巴腾的。而且那位推销员也没想让贝克亲眼去看这封信。可是，贝克总和巴腾平时总是互拆商业信件，当这封信寄来时，恰好巴腾不在。

在读了这封充满挑衅的信后，他就拿着信跑到老板纳勃的办公室里。纳勃是《考利欧周刊》的老总，还拥有许多其他产业。

贝克对纳勃说："你看，我做经理做得多出色啊！带出了一个这么好的副手，连我手下的推销员都认为他比我强。"

贝克在看到这封信竟然没有丝毫的忌妒和恼怒之情，他只为他那能干的副手而感到自豪。就这样，贝克把一地碎砖变成了花球。鼎鼎有名的人物总会这样做。他们的手下常有在智慧和能力上都胜过他们的人，他们就是用这个秘诀来拉拢和驾驭那些人才。

平庸的人根本就不会明白这个道理。他们常会忌妒能干的下属，事实上，这也是因为人们没有看重他。总而言之，他一定要特别看重自己，希望自始至终他都是所有工作的主体。但是，真正的领袖人物往往视野开阔，不在乎一时的虚荣，而只珍重结果。比如说，卡耐基在说起他的成功之时，总是把功劳让给周围的人，他认为他身边的人要比他聪明许多。

林肯在选择内阁成员之时，不仅对那些意志坚定、难以控制的人有着浓厚的兴趣，就是那些一向鄙视他的人，他也会量才使用。我们来看两个例子。陆军司令史丹顿是继卡梅仑之后的一员名将，他经常侮辱林肯为"原始的大猩猩"，并说由于林肯管理无方，才造成了布尔仑的灾难。还有，林肯最得力的财政大臣柴斯起初也很讨厌林肯，他还曾背地里反对过他。

无论他人对他什么感觉，林肯自己总能兼容那些能够担当重任的人。同时，他对自己的弱点也是很清楚的，他所重用的人都是能够克制他的弱

点的人。

平庸的人不仅不能容忍那些不易操纵的人，他甚至不愿让权力从自己手中分离出去，还总是抱怨没有一个真正能用得上的助手。也许，他说的一部分是对的。可事实上，他并不需要那些人才。他永远看不清自己，以为世界上只有他才能把事情做好。无论他是否能看清自己，实际上，他已经把“自我”提高到了一个至高无上的境界。

如今，人们认为，正是因为德皇威廉二世在全盛时期不想让他人与之竞争，才导致了德国在马尔纳一役甚至在世界大战中的失败。因为，大战之初他所任用的都是能对他俯首帖耳的人，他的参谋部就是最好的例证，这是十分明显的事。现在，我们知道莫奇因为缺乏勇气而没能坚持充分实施参谋总部原拟的进攻计划。也许，实施这个计划立刻就能取得胜利。这个计划就是：在关键时刻，把进攻阿尔萨斯、洛林的左翼德军抽调出来，加强右翼力量，直接攻打防守巴黎的法军。

与威廉二世这个不幸的孙子相反的是，威廉一世多年来都能与气焰嚣张的宰相俾斯麦和平共处，因为他知道俾斯麦聪明，只有他能统一普鲁士与分裂的德国，使之成为世界上的强国。

当明尼波利斯西北国家银行主席戴克谈起人们成功和失败的原因时，发表了如下有趣的言论：“我们知道……一名成功的商人身边总会有很多有着坚强意志的人。如果这位商人怕这些人危及他而没有努力重用这些人做助手的话，那么，他就没有资格成为一名商业领袖。任凭一群只知逢迎的人去发展商业是不可能的。因此，在一个蒸蒸日上的组织里，应由一些位置较低的人去作出一些重要的决议。如果不是这样，建设一个健全而伟大的商业就是一则笑谈。”

因为真正的领袖有追求事业的热情，所以他们能够轻易牺牲自己的虚荣心。只有这样，他才能在身边发掘人才以及有能力和肯帮忙的朋友。

我们知道，那些勉强出名的人不愿意和比他地位更高的人在一起。他们宁可鄙视他人，也不愿意恭维他人。有时，他们也愿意让他人“看到”他和声名正隆的人在一起。可他的心腹朋友都是在地位上低于他，因而他能给予

他们一些小惠的人。所以，那些真正能帮助他的人其实是与他绝缘的。

马克西姆是著名的发明家和工艺家。他是这样概括上述思想的："人们只是想从他人那里得到赞扬和友爱而已。然而，人行于世，应该抛开他人的赞扬，让人们伸出友爱之手。这是因为：只要是接受他人的赞扬，并为此而陶醉不已，就会遭人忌妒。忌妒是仇恨之源。"

## 把成功归功于他人

南北战争时联邦统帅李将军是世人公认的军事将领中的佼佼者。也许，没有人更能像他一样感化自己的部下，使之对自己忠诚不渝。军事批评家们认为，李将军有一种特殊的品格，即他敢于公开地将所有失败都揽到自己身上，这是他的部下对他如此忠诚的主要原因。

但是，正像英国的一位名将说的那样，任何人也没有像李将军那样有可以推罪他人的好机会。比如，在维吉利的早期战争中，他的部将不能按照他的命令在适当的时机发起进攻，以致失去了取胜的良机。但李将军总是绝口不提此事，他在写给总统戴维斯的信中说："如果当时没有下雨，我想我们一定会取胜。"可是，他却在私下里承受着公众狂风疾雨一样的责难。

在贝尔伦的第二次战争中，朗斯特利德违背了李将军要求他进攻的命令，拖延了一整天，胜利就在眼前白白地溜走了。可是，统帅居然在整整一天里都没有训斥过他。

在盖茨堡时，朗斯特利德又违背了李将军的命令，两次都不肯发动进攻，使得战役失败。可李将军却对自己的部下和总统戴维斯说："都是我的错，我应当承担所有失败的责任，军队没有错，我个人的错误不可原谅。"

后来，打败李将军的格兰特也是用这一策略来对待他的部下的。事实证明，没有比这种策略更高明、更有效的了。他的部下道奇记载道："他让旁人去享受自己应得的尊崇和名望。所有在他手下任职的人都知道这一点。当我还很年轻时，他就交给我许多比我的资历多得多的权力。格兰特将军总是为我所做的或正在努力做的事而鼓励我。如果我失败了，他就将罪过揽在自己身上；如果我胜利了，他就想办法让我升职。他像注意军士们的动作一样，时刻关注军队的士气，如果士气消沉，他就及时采取措施，好像他能让全国人都关注军队的士气一样。"

作为一名领袖，都对部下抱有一定的希望。当他领导他们时，他像一名宽容的长辈一样护着他们，保护他们不受委屈。无论是什么性质的事情，他都能担起所有的责任。在他眼里，他们就是他"正在成长的孩子"。他把荣耀推给他人，也就是这样，他为自己赢得了荣耀，他牺牲了自己的虚荣心，所以，人们对他万分忠诚。在讲起格兰特时，卡耐基说："在战场上，他永远以颂扬自己的部下为乐事。每当提起自己的手下时，他就像一名父亲提起自己的孩子一样。"

富兰克林创立了费城图书馆，后来又建立了一个学院，即现在的宾夕法尼亚大学。但他却总是尽量避免在他的这两项事业中"抛头露面"。他用朋友的名义为喜欢读书的年轻人创立了图书馆。在学院建立之初，他也一如既往地隐瞒了自己的创始人的身份，而归功于一些热心于公益事业的绅士。富兰克林对他的做法这样解释道："当你倡议一件对人类有益的事业时，不应老是想表现自己。如果是那样的话，人们很快就会认为你只不过是一个贪图名利之人，也会使一些人心里不痛快，而正是这些人将决定着你的事业……因此，你要想成就大的事业，克服自己一时的虚荣心，日后你定会得到更多的补偿。"所以，综观那些在事业上取得成就的大人物来看，他们在处理问题时总是会以事业为根本出发点，往往并不看重个人的得失。

在面临众多问题时，庸人总是将自己的利益、妄想和虚荣心居于一切事物之上。于是，那些真正具有领导才能的人，即使面临事业中一件极为细微的琐事，也会把它看得比自己所有的事情都重要。

什瓦普曾说："只有那些能把机会让给他人的人才能称得上是伟大的商人。有很多商人因为只顾着个人的利益和荣耀，所以不能建立伟大的事业。"

著名铁路建筑家哈里曼对许多工程都有着杰出贡献，正是因为他，整个加利福尼亚大峡谷才在洪水的攻击下得以保全。但是，即使在取得如此成就的情况下，倘若有人问哈里曼是谁控制了科罗拉多河，并使大峡谷转危为安，他肯定会说："是伦道夫、科罗、欣特、克拉克，还有所有的同事。"但是，以哈里曼为首的团队却深知，正是因为他们的领袖有着百折不挠的决心，才使得他们永远有工作的动力。

由此可见，那些在社会上取得巨大成就的真正的大人物在面对名利时，总是最先以谦让的态度来对待，他们总是尽可能地让他人拥有赢得名利的机会，至少最低限度他们也能够愿意与他人共享这种名利，这也是他们能够赢得部下支持与拥戴的最好的方法。

事实上，这种策略是很常见的，可人们往往却忽略了它！还有一些人因为不能抗拒名利的诱惑而牺牲手下的利益。

著名的圣路易斯城执行官威尔金森就提到过这种明显的例证。他对斯图尔特说："现在，我想起了以前的一位执行官，他总能在开理事会时提出一些新意见。对这些意见，他十分自负，还会为了我能采纳这些意见而不懈地努力奋斗。因为这些意见多数都很中肯实用，所以，我们也采用了许多。他便因此到处制造舆论，好像所有的功劳都是他自己的。

"可是，随后我就发现，其实，这些意见几乎都是他从下属那儿得来的，而他从未为他的下属表达过什么。在知道事实的真相后，好些下属十分愤怒。本来，他管辖的部门的纪律很好，就是因为这件事，那个部门被弄得一团糟。

"相反，如果这个执行官对我们说：'昨天，比尔·琼斯提出了一个建议，我觉得特别好。现在，我就向大家汇报一下，请大会审议。我的下属能为公司发展提出这么好的建议，我为此而感到骄傲，能有这样的下属是我的莫大荣幸。'这样就能做到皆大欢喜。"

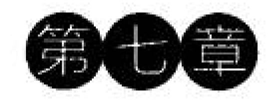
正是由于这位执行官过于“自我膨胀”，从而导致了自己的失败。有些人建立了十分严密的组织，最终取得了成功。无论他担任何职，我们都能看到与那位执行官大不相同的结果。

米切尔是《生命》周刊的创立人和发行人。一次，马森讲起他的这位领袖时说：“他根本没有虚荣心。他的鼓励让公司上下都能感觉到自身的重要性，而他总是在幕后指挥着一切。结果，在米切尔去世之后，公司上下都以为这家刊物能继续办下去。在他在世时，人们都没有感觉到，实际上，是他一人独立支撑刊物的运作的。

“我还记得，一次，他对我们的一个广告员说，不仅广告部十分重要，就连这名广告员也是肩担重任的。后来，我表示了自己不同的看法，我认为，如果编辑目标不固定，广告就几乎为零。米切尔却说，从广告员的角度来说，他确实是十分伟大的，我们应该让他有一种骄傲的感觉。”

有时，一名领袖竟然会让他人担当领导的头衔，这是因为，他可以用这种办法去弥补自身的一种局限。比如，英国政治家迪斯雷利将做总理时，就推举了他人担任党的领袖。其实，他才是党的真正的领袖，但他却谨慎地做着任何事，甘做此人的助手，直到他逝世。他明白，他不如他人能更让公众欢迎。

一名真正的领袖不但要敬重他的部下，而且，当自己的部下犯了错误时，还应该主动替部下承受谴责。




# 透视对方内心世界，掌控爱情的力量

请赐给我美好的内在，好与我的外在相称。

——苏格拉底

# 善用女性的魅力

作为一个女性，你想没想过，你是否具有女性的魅力？也许你并没有漂亮的容貌，也无力置办华贵的时装、首饰，但这些都不妨碍你成为有魅力的女人。魅力并不依靠花容月貌，魅力是一种内在的美。通俗地说，有魅力的女人其魅力就在于人们平时所说的“女人味”。华人学者赵浩生先生曾论述：“女人味儿包括温柔、细心、体贴、善良、爱美……因此女人本身，就是一个美的存在。女人味是无穷的力量，可以征服许多东西。应当追求精神中质的美。”

魅力到底是什么？是“巧笑倩兮，美目盼兮”，千娇百媚的回眸一笑？是“千呼万唤始出来，犹抱琵琶半遮面”的娇羞？是“在天愿作比翼鸟，在地愿为连理枝”的一片痴心？是“春风十里扬州路，遍卷珠帘总不如”的丰姿？是“却嫌脂粉污颜色，淡扫蛾眉朝至尊”的任性和自信？

女人的魅力使这个世界生机盎然，爱意弥漫。不敢想象，假如这个世界没有女人，假如这个世界上的女人没有魅力，这个世界将怎样黯然失色。

什么样的女人才有魅力？美丽的容貌、迷人的身材无疑会为女人增添几分魅力。但女人的魅力又不完全在于美丽。美丽的女人是天生的，魅力和可爱是后天的，是可以凭灵性悟求的。现代人眼中的魅力是青春活力，是更适应现代节奏的灵活与机智，是动感的美。作为一个妻子，你一定想在丈夫面前永远保持魅力，下面的几种方法，不妨细心体会一下。

**1. 羞涩的魅力**

羞涩是女性美的特征之一，它蕴藏着妩媚和柔情。它不仅仅是初涉爱河的少女用以传递爱情的特殊语言，更是女人们婚后夫妻之间的爱情信号。可惜不少妻子恰恰疏忽了这点，一经洞房花烛夜，特别是生过孩子以后，在丈夫面前的赧颜羞色便荡然无存，将爱情的“面纱”破坏殆尽，造成爱的单调、贫乏，甚至令人厌倦而窒息。当然，这里并不主张在爱情来临时待之以过分的拘谨和胆怯，而是借助羞涩来激发丈夫的爱恋之情，从而丰富情感生活的情趣，提高夫妻生活的质量。愿天下青年、中年乃至老年妻子们都保持一点特有的羞涩，它会使女性显得年轻，魅力无比。

**2. 撒娇的魅力**

仗着受人宠爱故意作态谓之撒娇。显然“撒”的前提是“娇”，即柔嫩、可爱、为人所悦、受人之宠。在情感生活领域里，那娇媚妖娆的妻子在丈夫面前撒一番“娇”，顿可激起爱之涟漪、情之浪花，丈夫会因领略到被爱的自我价值而获得高度的心理满足，从而使丈夫体会到妻子的魅力所在，夫妻亲密之情升华到一个更高的层次。

**3. 逞强的魅力**

与撒娇相反，妻子适度地逞强，同样会迸发出特有的魅力，尤其是在与撒娇交替使用时。同样一件事，男人做很平常，幼童做则因其嫩弱而显出稚气美。女性虽不能说是天生的弱者，但与男性相比毕竟是柔弱的。在家庭生活中明知难以胜任之事，却偏要故意逞强为之，成固美，不成也美，或更美。妻子心里示弱嘴里逞强，显示着一种童稚气、一点“野”性，丈夫能不为此怦然心动？

**4. 遮掩的魅力**

神龙见首不见尾，犹抱琵琶半遮面。半遮半露，半虚半实，耐人寻味。原始人类在“改革”全裸时，首先是遮掩了阴部和乳部。在道学家看来这是人类本能的遮羞；在艺术家看来，这不是遮羞，相反是人类本能的美好展示，是强调，是突出，是通过“遮”来引起丰富想象力，是借助“掩”来增加神秘诱惑力。著名国际影星索菲亚·罗兰在谈到女演员的

裸照时认为："裸照降低了表演的魅力，因为它失去了神秘的元素。合适的衣服比裸体有更多的诱惑力。"因而，妻子欲对丈夫保持历久不衰的朦胧美感，必须学会掌握遮掩的艺术，即使是老夫老妻，也应尽可能避免暴露无遗。

男人的目光是一面镜子，从那里你能知道自己有多少魅力。魅力就在女人身上，它是一种创造，是一种高层次的美，比一切外在的美都更有生命力，让人一见难忘，回味无穷。

## 爱，我们共同的需求

"关关雎鸠，在河之洲。窈窕淑女，君子好逑。……求之不得，寤寐思服。悠哉悠哉，辗转反侧。"在这首古老的爱情诗里，描述了一对青年男女悄悄相爱，却又苦于不知该如何表达的苦闷。古代如此，现代生活已经开放了许多，可是生活中仍有很多青年深受这个问题的困扰。当他们面对爱情的来临，既羞于向人求教，更恐"落花有意，流水无情"，只好自己着急、苦恼。其实，你如果想要享受爱情甜美的果实，你就要大胆地去表达。只有表达，才会让别人知晓你心中的想法。如果心中有爱却"羞颜难开"，终归会让爱神与你擦肩而过。

1916年的寒冬，在德国战俘营，一次极其偶然的机会，他和她不期而遇了。也许是上帝的特殊安排，他们竟然在这种情形下相爱了。特殊的环境，使得他们没有更多的时间花前月下，他们只能趁放风的机会在一起待一小会儿，说几句话。然而，这样的日子也没有持续多长时间，后来他被转移到了另外一个集中营去。随着战争的升温，他的所有亲人都离他而去，在这段艰

难的日子里，她的音容笑貌就是支撑他继续生存下去的唯一理由。直到1919年，他们奇迹般地在奥地利相遇……他们紧紧地拥抱在一起。

在这世界上，始终有一种力量会让我们深深地感动着，甚至让我们泪流满面，这就是爱。让你心中的爱澎湃起来吧！只有这样，我们对生活才会抱着满腔的希望和热情。

伟大的无产阶级革命导师马克思在面对爱情时，表现也是非常勇敢的。当他做出了这个决定，他很直白地对燕妮说："燕妮，我已经爱上了一个人，而且决定向她表白爱情。"而此时的燕妮心里一直爱恋着马克思，她不由急切地问："你真的爱她吗？""爱她，她是我所遇见过的姑娘中最好的一个，我将永远从心底爱她！"燕妮强忍感情，平静地说："祝你幸福！"马克思风趣地说："我身边还带着她的照片哩，你想看看吗？"说着递给燕妮一只精致的小匣子，燕妮惴惴不安地打开后，看到的是一面小镜子，镜子里的"照片"正是燕妮本人。就是通过这样一种独特的爱情表达方式，马克思和燕妮之间实现了爱的转折，将爱情推向一个新的深度。

马克思曾经说过："在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度。"所以，当你爱上某个人的时候，千万别错过机会，勇敢地射出你的丘比特之箭吧！你要把对方看作天空中的白云，而你就是那空中无孔不入的风，永远地追着你所恋的人跑。别让你的幸福因为你的怯懦，从身边悄悄地溜走。轰轰烈烈的爱情固然让人如痴如醉，刻骨铭心。但是真实简单的爱情则让人心满意足，终生难忘。我们平凡的生活所需要的，仅仅是后者罢了。

有这样一对平凡的小夫妻：妻子从来不吃葱和蒜，但是在每天晚上的餐桌上都会有一碟辣椒、姜丝拌蒜泥，因为这是丈夫喜欢吃的，所以她也很乐意去做这道菜。丈夫从来也不进厨房，但只要一看到妻子将所有的饭菜都摆到餐桌上，便会不由自主地斟上小半杯红酒递给妻子，说声"你辛苦了"，然后再尽情地享受桌上的美味佳肴，妻子则独自慢慢地品尝着杯中美酒。当然，他们也曾有过争执和矛盾，但双方都是用爱来化解自己的怨愤与不满。现在，他每天饭前还是习惯为她斟上一杯红酒，而她仍是乐于给他烹制他所

喜欢的那道菜肴。这就是他们的爱情，就像他们餐桌上的菜肴和那小半杯美酒一样，平淡而有滋味。

## 爱，就让他自在地生活

英国大政治家狄斯累利说："我一生或许有过不少错误和愚行。可是我绝对不打算为爱情而结婚。"是的，他在35岁以前果然是没有结婚，但直到后来他遇到一个有钱的寡妇——那是一个年纪比他大15岁的寡妇，一个年届五十，头发灰白的寡妇。

那是爱情？不，不是的。她知道他并不爱她，而是为了金钱而娶她。所以那老寡妇只要求了一件事，她请他等一年。她要给自己一个观察他品格的机会。一年终了，她和他结婚了，这些话听来乏味，平淡无奇，几乎像做一次买卖，是不是？可是，使人们难以了解的是，狄斯累利的这桩婚姻，却被人称颂为最美满的婚姻之一。

狄斯累利所选的那个有钱的寡妇，既不年轻，又不漂亮，是个经过半世纪岁月的妇人，当然差得远了。

她的谈话，常会犯了文学上、历史事迹上极大的错误……她永远弄不清楚，是先有希腊，还是先有罗马，往往成为人们讥笑的对象。她对衣饰装扮，更是离奇古怪，完全离了谱。至于对屋子的陈设，也是一窍不通的。

可是，她是个天才！她在对婚姻最重要的事情上，是一位伟大的天才——对待一个男人的艺术。她从不让自己所想到的，跟丈夫的意见对峙、相反。每当一整个下午，狄斯累利跟那些敏锐反应的贵夫人们对答谈话，而筋疲力尽地回到家里时，她立刻使他有个安静的休息之处。在这个愉快日增

的家庭里，在相敬如宾的气氛中，他有个静心休息的地方。

狄斯累利跟这个比他年长的太太一起时，那是他一生最愉快的时候。她是他的贤内助，他的亲信，他的顾问。每天晚上，他从众议院匆匆地回家来，他告诉她白天所看到、所听到的新闻。而最重要的，凡是他努力去做的事，她决不相信他是会失败的。

玛丽安，这个50岁再结婚的寡妇，经过30年的岁月，在她认为，她的财产所以有价值的原因，那是因为能使他的生活更安逸些。反过来说，她是他心中的一个女英雄。狄斯累利在她去世后，才封授伯爵的。可是当他还是平民时，他陈情维多利亚女皇封授玛丽安为贵族。所以在1868年，玛丽安被封立为“毕根菲尔特”女子爵。

无论她在众人面前所表现的是如何的愚蠢、笨拙，他从来不批评她，他在她面前，从不说出一句责备的话。如果有人嘲笑她时，他立即为她辩护。

玛丽安并不完美，可是在她后30年的岁月中，她永远不会倦于谈论她的丈夫，她称赞他、钦佩他！结果呢？这是狄斯累利自己说的：“我们结婚30年，我从没厌倦过她。”

可是，有些人会这样想——玛丽安不知道历史，她一定是愚蠢的。

在狄斯累利这方面，他认为玛丽安是他一生中最重要的，那是他毫不隐讳的。结果呢？玛丽安常告诉她的朋友们说：“感谢上帝的慈爱，我的一生，是一连串长久的快乐。”他们俩之间，有一句笑话。狄斯累利曾这样说：“你知道，我和你结婚，那仅只是为了你的钱！”玛丽安笑着回答：“是的，但如果你再一次向我求婚时，一定是为了爱我，你说对不对？”狄斯累利承认那是对的。或许，玛丽安并不完美，可是狄斯累利能够聪明地让她保持原有的她。

贾姆曾这样说过：“跟人们交住，第一件应学的事，那是不干涉人们自己原有那种特殊快乐的方法……”伍特在他所著的一部有关家庭方面的书上，他这样写着：“婚姻的成功，那不会是寻找一个适当的人，而是自己该如何做一个适当的人。”所以，你想要你的家庭有个美满、快乐的生活，就别尝试改造你的伴侣。

## 唠叨，消极的行为带来消极的意识

法国皇帝拿破仑三世，就是拿破仑·庞纳派德的侄儿，他和世界上最美丽的女人依琴尼迪芭女伯爵坠入情网……接着他们很快地结婚了。尽管这桩婚姻不被人们看好，甚至拿破仑的那些大臣们纷纷指出，迪芭仅是西班牙一个并不重要的伯爵的女儿，她的身份和修养对于法国皇后的宝座显然是力有未逮的。可是身陷爱情旋涡中的拿破仑却并不以为然，在他看来她的美貌和他的权势就已经足够了，其他的有些不如意又有什么关系呢?

事实上也的确如此，迪芭的优雅、青春、诱惑、美丽使拿破仑感到幸福。拿破仑夫妇具有健康、权力、声望、美貌、爱情，像一对美满婚姻所完全具备的条件点燃的圣火，从来没有像他们这样光亮、这样炽热。

可是，这样的好时光没有持续多久，就在迪芭皇后的喋喋不休的唠叨声中渐渐冷却下来了！终于成了一堆的尘灰。拿破仑可以使迪芭小姐成为皇后，可是他那爱情的力量、国王的权威，却无法制止她对他无理的喋喋不休。

迪芭受忌妒所困扰，遭疑惧所折磨，使她侮慢他的命令，甚至不许拿破仑有任何秘密。她屡次闯进拿破仑正在处理国家大事的办公室……她捣毁了拿破仑与大臣们之间正在讨论中的重要会议。她会闯进他的书房，暴跳如雷、恶言谩骂，她不允许他单独一个人，总怕拿破仑会跟其他的女人相好。

她常会去找她姊姊，抱怨他的丈夫，诉苦、哭泣、喋喋不休！所有的这一切使得拿破仑在宫中那诸多的富丽堂皇的宫室，却找不到一间小屋子，能使他宁静安居下来。

但，最终迪芭小姐的那些唠叨，她最终获得的是些什么呢？那就是，拿

破仑时常在晚间，从宫殿一扇小门潜出，用软帽遮住眼，由一个亲信侍从陪他去与正期待着他的一个美丽女人幽会。他们或者会在巴黎城内漫游，或是观赏平时国王所不易见到的那些夜生活——这就是迪芭皇后所取得的成绩。她高居法国皇后宝座，她的美丽倾国倾城，却不能使爱情在吵闹的气氛下存在。以致到最后，迪芭不禁放声痛哭："我所最怕的事，终于临到我身上。"

可是，她真的让人感到同情吗？这个可怜的女人或许到最后仍然被蒙在鼓里，她不清楚她完全是错在她的嫉妒和喋喋不休的唠叨上。

地狱中的魔鬼所发明的种种毁灭爱情的黑魔法中，唠叨是最可怕的一种，就像被毒蛇咬到，绝无生望。

林肯一生最大的悲剧，也源于他不幸的婚姻。林肯在他23年来所过的日子，都是处在由于婚姻不幸所造成的痛苦中。其间，林肯夫人都是喋喋不休，这使得林肯疲惫不堪。林肯夫人似乎永远抱怨，永远批评她的丈夫，她认为她丈夫林肯的一切没有一件是对的。她抱怨他的脚步中没有一点弹性，动作一点也不斯文，她甚至还嘲笑他长着两只大耳朵，指责她丈夫的鼻子一点也不挺直，又指他的嘴唇如何难看……手脚太大，脑袋又这么小……总之，在她的眼里林肯简直是一无是处的。并且林肯夫人还不断地用她那尖锐刺耳的声音呵斥着林肯，以致隔着一条街都可以听到。她的怒吼，凡住在邻近的人们都习以为常了。

林肯也深深为这桩不幸的婚姻而感到苦恼和后悔，而且他尽量避免跟她见面。而且哪怕是外面的条件再艰苦，林肯也情愿单独住在那里，而不想回家去听他太太喋喋不休的唠叨。

林肯夫人的唠叨和抱怨，几乎达到已使人无法相信的程度，她是那样的凶狠、激烈……以至于现在我们再次读到这些事，还会令人吃惊。她最后精神失常了——或许我们也可以这样认为她之所以有那样的表现，或许就是因为她一向就有点神经质的缘故吧。

这就是迪芭皇后和林肯夫人和丈夫争闹后的结局。她们所获得的，是生命过程中一幕悲剧的收场。她们把珍爱的一切，和她们的爱情，就这样毁灭了。从这些典型的案例中，我们不难发现男人离开家庭的一个主要原因，那是因为他们的妻子又凶又吵，喋喋不休且自以为是，但她们却不知道正是他

们这样的做法最终毁灭了他们的婚姻。由此可见，你要想拥有一个美满、快乐、幸福的家庭，切莫再喋喋不休了。

## 鲜花：对女人特别有意义的事

从古到今，鲜花是代表爱情的语言。其实不需要花多少钱，尤其是在花季的时候，在街口、路口，都可以看到卖花的人。可是，有没有一个做丈夫的，经常不忘记带一束鲜花回家给太太？你或许以为它们都是贵如兰花，再不就是你把它们看作了瑶池中的仙草，才不需付出那般的代价带回去给太太？

为什么一定要等到你太太病到进医院，才捧了一束鲜花去送她？为什么你就不能在明天下班回家的时候，给她带回几朵玫瑰花呢？如果你愿意的话，不妨试一试，看看效果如何！

柯恩是一个百老汇最忙的人，每天习以为常地给他母亲打两次电话，直到她老人家去世的时候。你以为每次柯恩打电话给母亲，是有什么重要新闻要告诉这位老人家？不，不是的。

注意小地方的意思是：对你所敬爱的人，表示你常想念着她，你希望她愉快。而她的欢愉、快乐，也会使你有同样的感受。

女人对生日，或是什么纪念日，会很重视！那是什么原因？那该是女人心理上一个神秘的谜！一般男人，都把应该记住的日子，忘记得干干净净，可是有几个日子，是千万不能忘记的，就像××年的那一天，是他妻子的生日……××年的那一天，是他跟妻子结婚的日子。如果不能完全记起来，最重要的，别把自己妻子的生日忘记。

芝加哥一位法官叫塞巴司，曾处理过四万件起于婚姻争执的案件，同时

调解了两千对夫妇。他曾这样说过：一桩细微的小事，就会成了婚姻不快乐的根源……就拿一桩很简单的事来说，如果一个做妻子的，每天早晨对上班去的丈夫，挥挥手，说一声“再见！”就会避免很多触上离婚的暗礁的危险。

勃洛宁和他夫人的生活，恐怕是史册上最可歌颂的事了。他们永远注意到对方细节的地方，彼此间细微的体谅，使他们的爱情永恒。勃洛宁对他那个有病的太太，体贴得无微不至。她太太有一次写信给她的姐姐说：“我现在开始有些怀疑，我是不是像天使一样的快乐。”

有若干的男士们，对夫妻间每天发生的那些琐碎的小事，都太低估了，这样长久下去，会忽略了这些事实的存在，就会有不幸的后果发生。

伦诺法院，是美国处理离婚案件，最方便和最简单的地方。法院每星期开庭六次，平均每10分钟判决一桩离婚案件。你以为有多少婚姻，是真正触上了离婚的暗礁，才成为一幕悲剧的？我敢说，那是极少数的。

如果你有这份兴趣，天天坐在伦诺法院里，听那些怨偶们所提出他们离婚的理由，你就会知道爱情原来就是在这些细微的小事中。

现在你把这几句话写下，贴在你的帽子里，或是镜子上，使你每天可以看到，这几句话是：这条路，我只能经过一次，所以，凡我所能为人做的任何好事，任何一点仁慈，让我现在就做吧！不要迟延，不要忽略，因为我将不会再从这里经过了。所以，如果你要保持你的家庭美满、快乐，请随时注意琐碎细微的小地方。

## 宽恕是构建美满婚姻的基础

妻子爱唠叨，多数原因是她得不到关注，得不到情感上的交流。所以要

关心你妻子感情上的需求，要赞赏她，表扬或吹捧她的优点。

还有另一种爱唠叨的妻子，她想让她的男人适应她的习惯，这是赶走一个男人的最快的办法。妻子和丈夫必须停止相互挑剔，而应该采取相互赞扬的办法，相互关心对方的需求。

如果一个男人闷闷不乐，对妻子开始憎恶，从心理上来讲，他已在犯“通奸”罪了，因为通奸的另一个意思就是盲目性，对消极的和毁坏性的事物关注，他背弃了当初要与他妻子白头到老的誓言，忘记了当初的爱心。

这种男人要想改变自己，只有努力学会怎样消气，学会忍耐，变得有爱心、善良、有礼貌，摆脱对抗的心态。这样做不仅能和妻子和好，也能改善与同事的关系。只有常常保持祥和的心态，心里才会有平安。

同你的邻居和亲戚谈论你的婚姻问题是个大错误。比如，一个妇人对邻居说：“他从不给我钱花，对我母亲很坏，酗酒，经常骂人或侮辱人。”她这样做其实是在贬低她的男人，对邻人来说他已不是一个好男人了。

所以，除了有必要同一些训练有素的人士谈论婚姻问题外，不要同邻人或自己的亲戚谈你的婚姻问题。为什么要让这么多的人知道你的婚姻消极面呢？此外，当你谈论你丈夫的缺点时，你实际上在心中建立了坏的印象。有谁来感受呢？只有你自己，因为你就是你想的和你感受的。

亲戚朋友有时只会以同情的方式为你出一些带有偏见的主意，因为这事与他们无关。任何有损于你们夫妻之间关系的建议都是错误的。还有一点要记住的就是，任何一对生活在同一屋檐下的夫妻，不可能不发生摩擦，有时甚至相互冲突。因此，不要向朋友暴露这些不快之事。

夫妻争吵只让自己知道，要常常宽容和忍耐对方的批评和指责。作为丈夫，你不要试图将妻子改造成另一个你。有时你的做法看起来很圆滑，但她的本性你是改变不了的。你这样做是很愚蠢的，其结果只能导致离婚。因为你的“改造”其实是毁了她的自尊心，使她产生反抗和愤恨的心理。

当然，你的判断是需要的，如果你研究一下自己的话，会发现在自己的言行和性格中，有许多缺点；要改掉这些缺点，就够你下半辈子忙活的了。如果你心里说：“我要把她变成我想象的那样。”你实际上在自找麻

烦，你在寻求离婚。你应该知道，除了你自己能改造自己，没有人是你能够改变的。

当天的事情当天了结，不要记在心上。睡前要原谅对方。家庭是建立在相互尊重、爱心和美好心愿基础上的，不要对对方行为胡思乱想。要相互赞扬对方，减少批评和抱怨。

饭桌上不要提及争论的事或令人担忧的事。如果对你的伴侣说："你做得真不错，我心里很满足。"如果你们这样做了，你们的婚姻就会变得更加美好。

对心理活动的特点缺乏认识，是许多不幸婚姻的根源。防止离婚的最佳时间是婚前。如果你知道怎样宽恕对方，你就能吸引理想的伴侣。

婚姻是两个人的爱情结合，是两颗心的碰撞，是共度时光，白头到老。婚姻的幸福不靠馈赠，它基于对永恒真理的思索和生命中有精神价值的东西。只有这样做，夫妻双方才能表达出幸福和快乐的感受。如果你不停地思索理想伴侣的美好气质，潜意识就会以神奇的方式实现你的梦想。寻找伴侣之前，首先要在思想上建立你的伴侣形象。

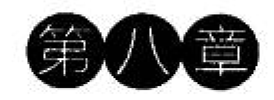
如果你要别人忠诚、守信、正直、可爱，首先你自己也应该是这样。你没有必要在婚姻上重复犯错误，如果你相信你能找到理想伴侣，你就只管相信，结果会有的。不要担心何时、何地或以何种方式遇见你的理想伴侣，相信你的潜意识，它是万能的，不需要你帮忙。

如果你老是对你的伴侣抱怨或憎恨，你实际已在精神上离婚了；因为你已在心田里播上了这些错误的种子。你应该想想当初的誓言和承诺。停止对你的伴侣产生畏惧感，只将美好装在心中，你的婚姻就会美好。如果相互表达爱意，祝福美好，潜意识就会"拾取"这些动议，你会感觉你们更加信任、和睦和尊重。

一个爱唠叨的妻子通常是在寻求别人对她的关注，她渴望爱和赞赏。所以表扬或吹捧她的优点，以表示你的爱心。一个爱妻子的男人，在言行上不会伤害他的妻子。爱情是爱心的体现。不要同邻人或亲友谈论你的婚姻问题，可以咨询专家意见。因为你不可能找木匠来拔你的牙。不要企图改造对

方，这样做很愚蠢，会伤害对方的自尊心，引起对方的反感和反抗心理，导致婚姻破裂；因此，不要企图将对方变成另一个你。

经常想想你的妻子是快乐的、幸福的、健康的、美丽的；同样，经常想想你的丈夫是强壮的、活泼的、和蔼的、善良的。常常这样做，你们就会经历天堂般的婚姻生活。



# 呵护你的健康，“我很好”是最好的良药

吃药打针不是绝对需要，但一定要有康复的信念。

——诺曼·卡津斯

## 消极情绪影响身体的健康

当突然听到一个令你吃惊的消息时，你会不会面色苍白，颤抖不已，甚至直接晕倒？其实，这一切都是那则消息通过头脑传递给你躯体的反应。你是否说下面的这些话？

——有时候我真的想换份工作，换份环境，好好调节快要枯萎的自己。可是我不明白为什么自己却放不下现在的工作，是对自己的不自信，还是在畏惧什么？

——最近两天发现自己的情绪一天比一天糟糕，有时候情绪低落得都可以使自己彻底崩溃了，可却无处发泄。不明白自己想要的是什么，只知道烦恼在一天一天地增加。

——昨晚还是控制不住地哭了，哭得是那么的撕心裂肺，可我又能做什么？面对眼前的这一切，我无法开心起来，有时候觉得就像一头无头的苍蝇一样，最起码现在是一只井底之蛙！所以才会使自己一天一天的抑郁。为什么老是接受不了已经发生了的事实？为什么不懂得什么叫放手？

——害怕一个人的孤独，可是也不喜欢众人在一起的喧哗！为什么老是瞻前顾后？讨厌这样的自己，可是我又能怎样做？谁能给我正确的指导？现在这样的状态，让朋友都讨厌了自己？

——我……我到底是怎么了？为什么这一次就真的把自己打倒了？

这些都是消极低落的情绪导致的自我审问和烦恼，因为情绪上的低落会





引发心理疾病，对自身的健康和生活的幸福带来严重的影响。

人总有情绪低落的时候，也许因为一个人，也许因为一件事，久久不能释怀。情绪的低落，影响生活，也会影响日常的工作学习。当你感觉你正在被一些问题所困扰时，不妨试试下面的方法，也许会有所帮助。

（1）确定几件你认为一生中最有价值的事情，然后专心去做。当人处于低潮时，对任何事情都提不起兴趣。总是想着那些伤心的事情。所以，要想摆脱这种情绪，首先应该让自己不要总是去想这些问题，转移注意力。

（2）对于某种不能改变的事实全心地接受它。有时候，一些事情是人们无法改变的。既然已经成为事实，不要总想着如何再让它变为虚无，尝试去接受，去面对现实。

（3）生活要简单而有情趣。不要总是对现在的生活不满，不要总是和别人去攀比。你的生活，应该有你的精彩。有时候，幸福的生活不是用大把的票子堆起来的。

（4）原谅别人就当作原谅自己。宽容是一种美德，是对犯错误的人的救赎，也是对自己心灵的升华。不要总是想着对方如何得罪了你，给你造成了多少的损失。想想对方是不是值得要你去如此发火。他是故意的还是无心的？平日待你如何？给对方一个机会，就是给自己一个机会。对于一些人，原谅，远远要比惩罚来得有效。也许只是一时的失误，也许只是一闪而过的歪念。人总有犯错误的时候，不要过于苛刻。

（5）相信人是可以改变的，若要改变别人，需先试着改变自己。不要总是认为江山易改，本性难移。有时候，只要有信心，人是可以改变的。或许是为了友情，或许是为了爱情，又或许是为了亲情。要用发展的眼光看待他人。尤其是对于相爱的人。也许你无法容忍对方的一些毛病，如果你要是爱着对方，就给他机会去改变。

（6）确信任何痛苦和逆境都是有意义的，并且尽量去找出它们的意义。你现在所受到的痛苦，不是毫无意义的。人生不如意十之八九。人一辈子会碰上许许多多的痛苦，这是我们无法避免的。痛苦可以让人颓废，也可以激发人的斗志。痛苦磨炼了人的意志，让人们不会轻易地被困难所打倒。

（7）不要求全，部分的美也是美。追求完美的人生，是每个人的梦想。但是，这种完美真的存在吗？我们穷尽一生，只是为了追求那完美的一刻，值得吗？每个人都有缺点，每件事都会有不足。看人看事，先看到其美好的一面，如果你认为这个人值得你去付出，我想你一定可以容忍对方的缺点。不要把目光总盯在丑恶的方面，那样你永远找不到快乐，永远不会有好的心情。

（8）坚拒那些毁灭的情绪盘踞心头，比如愤恨、忧伤、焦虑、内疚、自怜，等等。人都是有恶念的，也许只是一瞬间的想法，不必为自己有这种恶念而恐慌。关键是要能控制住自己的恶念，让它不去左右自己的行为。所以恶念不可怕，只要运用得当，反可以帮人疏导压力。

（9）对原来引起你某种不良情绪的刺激，试作不同的解释。有时候对一件事，因时间的改变会有不同，当时对你来说很痛苦的一件事，过一段时间之后，你也许会有另一番见地。尝试从不同的角度看问题，你也许会发现，痛苦并不像你想象的那样真实。

（10）不强求、不追悔，凡事试着顺其自然。一个成熟的人，应该勇于对自己做过的事情负责。对于自己做过的事情，不要后悔，因为这是你自己的选择。只要自己尽力了，其他的一切，就让它自然发展吧。有些事只要自己努力去做了，收获是水到渠成的。不要总是想着自己会得到什么样的结果，用心去欣赏自己努力的过程，那才是你最应该记住的。

（11）学习在日常生活之中享受一般人视为平凡的事物。不要总是幻想这会遇到什幺新奇的事物。这不是童话的世界。这个世界是现实的，是残酷的，也是美好的。往往越平凡的事物，越能带给人震撼。

（12）快乐是一种健康的状态，是一种得到满足的内心体验。永远不要把自己的快乐建立在别人的痛苦之上。那样的快乐不会长久，很快就会被无边的痛苦所取代。

（13）不要放弃对美好事物的渴望，有希望才会有动力，有动力就要有行动。

（14）勇于行动和尝试。如果你真心想摆脱目前的困境，那首先要敢于

面对困难，认清问题的根本，然后找出解决的办法，勇敢地去行动和尝试。千万不要一味逃避，逃避只能让问题集腋成裘，最后不可收拾，只会让自己的痛苦之路更加漫长。

无论你求助别人如何为你开导，真正起作用的还是来自自身的心理暗示。若某人身体虚弱，或者神经衰弱，又或因疾病的原因而心情压抑，那么他应该找个知心的人帮他解开心结，方能痊愈。如果你能认识到体内潜在的无所不能的力量，那么你很快就会恢复生命力的。

## 治愈的力量在你的潜意识里

你的大脑功能由意识和潜意识构成；你的潜意识总是不断地听从暗示，而你的潜意识完全控制你的身体功能、状况和感觉。我敢说，几乎所有的病症都可以通过暗示的诱导，在受试者身上产生。

例如，通过暗示，你可以在受试人身上进行试验，可以让他发烧，脸红或发冷；你可以让他瘫痪，不能行走（其实他能行走）；你可以拿一杯凉水，对处在催眠状态下的受试者说，“这是杯辣椒水，闻一闻”！他就会打喷嚏。

如果一个人说他对梯牧草过敏，你可以对他做测试。当他进入休眠状态时，用人造花或空杯子给他闻，并告诉他这是梯牧草，他肯定会出现对梯牧草的过敏症状。这说明他原先的心态是病的根源。

我们都知道，一块磁铁可以吸起12倍于自身重量的物体，而一旦磁性消失，同样的铁块却连一根羽毛也吸附不了。同样的道理，这个世界上有两种人：一种人充满磁性，他们对人生满怀信仰，坚信自己生来就是要赢得胜利

和辉煌的。而另外一种人则毫无磁性，这样的人我们见得太多了。他们的内心充满了恐惧和怀疑，当机会来临时，他们总是念叨说："万一失败了怎么办？亏钱不说，还会落人笑柄。"这种人在生活的道路上不会走得太远，他们害怕前行，所以总是原地踏步。

你想成为一个富有磁性的人吗？本文将向你揭示一个神奇的奥秘，只要你能够领悟它，并将之运用在今后的人生当中。有人问，什么是最神奇的奥秘，你会怎么回答？黑洞？星际旅行，还是原子裂变与核武器？不，都不是。那么到底什么样的奥秘才堪称"最神奇"呢？我们又去哪里寻找它呢？我们怎样才能参透它，从而释放它的无穷能量呢？答案非常简单：这奥秘其实就在你的潜意识里，那是一种很容易被人们忽略的强大力量。

不可思议的力量——只要学会了与潜意识建立联系，并发挥出它的力量，那么财富、健康、欢乐与幸福，将会集体出现在你的生命里，你的人生将更为绚丽多彩。

我曾亲眼目睹过这样的奇迹：一位跛脚的先生在发挥了潜意识力量后，居然再次获得健全的身体，并从此开始了生机勃勃的新生活。他的灵魂极为强大，即使有着残疾这一重似不可逾越的客观障碍，也并不妨碍他自由自在地体验健康和快乐。这股治愈创伤的力量不在别处，就在人们的内心！或许有人曾屡遭打击，心灵早已变得伤痕累累，但只要找到了潜意识的力量，一切都可以康复如初，变得如同新生婴儿一般快乐圆满。它将为平凡的众生打开心灵的枷锁，让他们突破物质和肉体的局限，重获灵魂的自由！

往好的方面去想，好事会临门。往坏的方面去想，坏事会找上你。你整天想的是什么。你就会遇到什么。你有选择的权利。选择健康和幸福吧，显意识就好像是"大门前的守卫"。它的主要功能是防止你的潜意识受到错误的感观的影响。选择去相信：某件好事可能或正在你身上发生。你最强大的力量就是你有能力做出选择。你应该选择健康、幸福和满足。

你的潜意识不会与你争论，它接受你下意识的指令。如果你说，"我克服不了这个毛病。"你的潜意识就会运作使得这个成为事实。你需要选择一个更有益的念头。确立一个想法，"我会治愈它的，我心里绝对相信。"

注意你的言语。你必须谨慎对待你要说的每句话。永远不要说，“我会生病；我会失去我的健康；我支付不起房租。”你的潜意识可开不起玩笑。它会把这些话当成是真的。

在你开始思考时，你思索的角度应该站在永恒的真理和生命的真谛上，而不是站在恐惧、无知和迷信上。不要让其他人代替你思考。选择你自己的想法。做出你自己的决定。你才是你灵魂（潜意识）的领航人。你才是你命运的主人。记住，你有能力去选则。选择好好生活！选择爱！选择健康！选择幸福！你的潜意识掌控着你身体的所有至关重要的一系列行为，它知道怎么去解决所有的麻烦。

在睡觉之前，要求你的潜意识认真思索一个明确的问题。向你自己证明它能够创造奇迹的力量。经常提醒自己：治愈病痛的力量就在你的潜意识中。

## 用潜意识驱赶身体的病恙

每个人都关心自己的身体状况。是什么力量产生愈合作用，它源于何处？人们常常问起这个问题。答案就是：这种治愈力存在于人们的潜意识中。一个病人的思想的改变就有可能释放这种能力。

你的潜意识会不惜一切代价来保护你，恢复你的健康。你的潜意识不停地运转着你的所有生命功能。例如，你睡着的时候，你的心脏会继续有节奏地跳动，你的呼吸不会停下，一呼一吸，让你的血液吸取新鲜的空气，你的消化系统、腺体分泌都在一刻不停地运转。你皮肤上的毛发继续生长。

科学家们说，人在睡眠状态下，皮肤排汗更多。你的眼睛，耳朵和其他

感官都不休息，譬如，有许多伟大的科学家在睡梦中解决了许多难题。你经常是有意识地去干涉它们的正常运行。你担忧、焦虑、恐慌、消沉，你的潜意识就会受到干扰，身体也受到了扰乱。

因此，当你精神上不愉快的时候，就让事情随它去，放松自己，让思维的转轮停下来。跟你的潜意识说，没事。你会发现你身体的一切功能都恢复正常了。切记，对潜意识表达的一切一定要有信心，要深信不疑才会起作用。

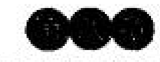
要知道潜意识是不休息的，你也无法遏制它。它是你身体的建造者，但你无法感觉到或听到它的运转。你只能知道你在想什么，而无法知道潜意识怎样支配你。因此，你就去想，去期待美好的事物吧。将你的习惯思维都朝向那些可爱的、真实的、公正的、有美好结果的事情上吧。你知道，所有你想的东西，你的潜意识都会展现出来。

一位法国基督徒鲁思克兰斯顿采访了眼疾患者比勒女士后，在当地杂志发表的文章中写道："在路德斯，她的视力奇迹般地恢复了，但她的视神经仍然是死的，是无用的。经几位医生的多次检查都证实了这一点：她是用'死眼'看见的。直到一个月后，在复查时，她的视力机制才恢复正常。"

比勒女士不是用圣殿的水治愈的，而是她潜意识中的信仰。无疑，她在去圣殿时，心中怀着巨大的期盼和坚定的信心；她相信她肯定会再见光明。这样，她的潜意识就回应了她，释放出前所未有的力量。潜意识创造了她的一切，也能治愈她的一切。

凭良心说，这不是医生或什么专家医好的病人。心理专家或精神病专家只是除去病人的"心病"，使天然的治愈能力得以释放，来恢复健康。外科医生只是移去体内的障碍。这种天然的治愈能力有多种叫法，人们称它为自然力、生命力、上帝或潜意识力。

我们已经知道，有许多方法能除去精神上、身体上或感情上的障碍，是这些障碍阻止了我们获得生命力的本原。潜意识中存在着治愈的力量，在特定条件的引导下，可以治愈人们身心各个方面的所有疾患，不论他的肤色、





种族或信仰是什么。

你的潜意识会愈合你手上的烫伤或伤口，尽管你可能是无神论者或不可知论者。当代的精神疗法基于这样一个真理，即潜意识中的无穷智慧和力量是与人们的信仰相呼应的。心理学家或牧师是遵循着这样的教义：

他走进屋内，关上门，让心情安静下来，放松身体，思想上消除杂念。对周围的一切，他闭关了“心窗”，慢慢地转向对内在（潜意识）的恳求，充分相信内在的智慧和动力是会满足他的请求的。

最重要的是：想象所求事物的结局，感受它的存在，无限的生命力就会按照你的选择和祈求做出反应。相信你已经获得，你就会获得。这也就是当代心理学家的祈祷疗法。

祈祷疗法是意识和潜意识为了达到一个特定的目的，受到引导后所产生的和谐作用。在进行祈祷疗法时，你肯定知道你在做什么，以及为什么这样做。你相信愈合的自然法则。

祈祷疗法有时称作精神治疗或科学祈祷法。在祈祷疗法中，你有意识地选择一种固定的想法，一种想象上的画面或你打算要经历的计划。

你意识到你能将你的想法或想象中的画面，通过感受它的实际存在，传递给你的潜意识。当你能对你的这种精神态度保持忠诚，你的祷告就会得到回应。祈祷疗法就是为了某种目的所进行的一种精神作用。

假设你打算采用祈祷疗法来解决一个困难，你意识到你的问题或疾病（不管什么问题）都是由于一些消极的想法引起的，是你潜意识中的恐惧等思想在作怪。如果你能成功地清除这些不良想法，你的问题就解决了。

因此，你将想法传达给潜意识，相信它的无穷智慧和力量，它无所不能。当你这样做时，你的恐惧心理就开始消退了，并且战胜了许多错误的想法。

你感谢将要产生的美好结果，心里不断地排除消极的东西，你感受到了引领。你不断地坚持祷告，拒绝一切消极思想的产生，坚信问题会得到解决。这种心态使得显意识和潜意识达到完全地和谐统一，潜意识就会释放愈合力量。

## 病痛是消极情绪的产物

生命和健康的状况会与思想和信念的状况保持一致。健康在很大程度上是一个道德问题。我们必须通过正确和健全的思考去实现它。想象自己是位律师，正为自身健康而辩护。把你所能找到的全部证据都汇总起来，以你最有力的方式为它辩护。你会吃惊地发现，你的身心会对这种精神辩护做出积极的反应，变得坚强有力、健康向上。

有这样一个案例。一个态度不够严谨的医生在给一个青年人检查完身体后，无所顾忌地对护士大声说："这个人活不了了。"声音大到足以让病人听见。然而，那个年轻人似乎意识到了信念力对他恢复健康的意义，他对护士强调说："我会活下去的！"事实上，他让医生失望了，他确实活了下来，并且恢复了健康。

只要我们一直保持强有力、活泼、健康的理念，只要我们对自己与生俱来的个人力量有着坚定的信念，那么，一切有关疾病、软弱和衰老的念头都会无处可藏。

正确的思考会成为预防人类所有疾病的良药，错误的思考会通过生理失调体现出来。洪堡[①]说过："总有一天，生病会被认作是一种耻辱，人们会视之为品行不端，视之为邪恶思考的产物。"是的，终有一天，在人们纯洁有力的思想中，不会有消极观念的余地，而是充满有益于品格提升的力量。

我们还会从更深层面上对疾病有全新的理解。例如，我们过去会把消

① 洪堡：1769～1859年，德国探险家和科学家。





化不良看作胃部失调的结果，但现在，我们知道那是精神失调所致。它是担忧、焦虑、忌妒和懊悔的自然产物。

尽管人们现在几乎还没有意识到"自私"也会给身体健康带来大麻烦，但终有一天，我们会明白，贪婪和各式各样的自私都会引起生理不适或疾病。我们不能过多地考虑疾病，不能总想着生病，否则，我们体内的那些疾病的种子会乘机发芽，并最终破坏我们身体的和谐状态，损害身体的功能。

任何不协调的思想，任何有关疾病的念头，任何有关生理状态不好的想象，所有让我们恐惧和担心的事物，所有气愤、怨恨、忌妒、贪婪、自私的情绪，都会损伤身体的吸收功能，进而影响身心功能和状态。

精神是身体健康的雕刻师，精神的健康决定着身体的健康。如果思考模式中存在着缺陷和不足，那么在健康状态上便会有所反应。如果我们还想着会不会生病的事，还在怀疑自己是不是可以身体强壮、精力充沛，还相信自己有可能患上某种遗传性疾病，如果我们的思考方式依然不理性客观，那么，我们又怎么可能拥有完全的健康?

不知怎么回事，大多数人似乎以为健康是命中注定的事，是在很大程度上由不可变更的遗传机制决定的。然而，我们有什么理由拒绝相信自己的幸福和天职是命中注定的呢？为了生活，我们投入了无限的辛劳和多年的时光。我们知道事业的成功必然基于对培训、体制和领导方式的科学规划。我们知道每一步的成功都离不开深思熟虑和精密筹备，这意味着必须经过许多年的辛苦工作才有可能在相关的领域有所建树。然而，对于如何完善作为成就所有事业基础的健康，我们却几乎不曾关心过。

当我们意识到信念力主导身心健康和状态时，当我们想起强健的体魄可以十倍地加强我们的主动性、增强我们的创造力、激发我们的热情、加强我们的判断和执行力时，我们就会费尽心血地去想办法拥有健康的身体，而这一切的首要条件是：我们要有坚强的信念力!

如同为其他的重要事情所做的那样，我们也可以通过学习和采纳一些明智和科学的方法为自己的健康奠定基础。我们可以常想想健康、聊聊健康、保持着健康的信念，就像法律系的学生应该思考、谈论和阅读法律相关的问

题、生活在法律的氛围里那样。

只有当对健康、强健、和谐、正确、仁爱的思考取代了对疾病、软弱、失序、错误、憎恨的思考时，健康才能成为现实。换句话说，健康的实现需要用积极建设性的思想，来取代消极破坏性的思想。

信念力是健康的关键要素。我们应该完全相信自己可以通过健康、和谐、愉悦的思考而拥有健康的能力。

## 人人活在催眠中

毫不夸张地说，从某种程度讲，每个人都在催眠之中。催眠他们的，可能是从别人那里不加鉴别地接受的思想观点，也可能是他们反复向自己重申或者说服自己相信的想法。这些消极想法对行为所产生的影响，就像某个专业催眠师向催眠主体大脑灌输的消极想法所起的影响一样。

你见过地地道道的催眠演示吗？如果没有，请让我描述由于催眠师暗示而产生的几个简单现象。催眠师告诉某个强壮的足球运动员，说此人的手被粘在桌子上，根本抬不起来。他既紧张，又想努力抬起，到最后，胳膊和肩膀上的肌肉鼓得像绷紧的绳子，但他的手仍然像长在桌子上一样。催眠师告诉一位举重冠军，说他无法把桌子上的铅笔拿起来。尽管正常情况下此人能将400磅重量举过头顶，此时他却真的无法举起一支铅笔。

让人奇怪的是，在这些例子中，催眠并没有弱化运动员的身体。他们的身体其实和平时一样强壮。但是，由于无法有意识地认识这一点，他们自己在与自己作对。一方面，他们企图通过主观努力抬起双手或拿起铅笔，实际上是在收缩举东西时要使用的那些肌肉；但另一方面，“你做不到”这一想

法却使相反的肌肉在违背他们意志的情况下收缩。消极想法使他们自己击败自己，他们体现不出或用不上真正可用的力量。

另一位运动员则在测力计上测试握力，发现读数是100磅。无论怎样努力、怎样紧张，他都无法使测力计上的指针向100磅前挪一点。此时他受到催眠，催眠师对他说，"你非常非常强壮，你有生以来从来没有这样有力过。你要比以前强壮很多。你自己都为你多么强壮感到惊讶。"他手部的握力此时再次测试。这一次，他轻而易举就把指针"逼"到了125磅刻度处。

同样很奇怪的是，催眠并没有给他的实际力量带来任何提升。催眠暗示所做的，就是战胜某个消极想法，而正是这一想法此前阻止他展示自己的全部力量。也就是说，这位运动员在处于清醒状态时，由于消极地认为自身握力只有100磅，所以给自己的力量施加了限制。催眠师只是解开了这道精神枷锁，使他能展示出自己的真正力量而已。这种催眠其实就是暂时"解除他的催眠状态"，把他从自己设定的自我信念中解放出来。

正如巴勃尔博士所言，当你在催眠期间看到如此神奇的事情发生时，很容易想当然地以为催眠师必定有某种魔力。口吃的人能够流利地说话；像漫画人物"卡斯帕"等胆小鬼那样胆怯、害羞、内向的人变得喜好交际、镇定自若、并能发表动人的演讲；在清醒时面对纸笔特别不善加法运算的孩子，竟然能在头脑中默算三位数的乘法。

之所以发生这一切，皆是因为催眠师告诉他们有这个能力，并引导他们付诸实施、顺利完成。对旁观者来说，催眠师的话似乎有一种魔力。然而事实并非如此。其实，在遇到催眠师之前，做成这些事的力量和基本能力始终都存于催眠主体的内心，只不过催眠主体由于不知道自己身上有这种能力，从而无法运用它罢了。由于脑子里存有消极信念，他们将这种能力封闭了起来，抑制了它。由于认识不到这一点，他们陷入了自我催眠，认为自己无法完成这些事。与其说催眠师催眠了他们，倒不如说催眠师解除了他们的自我催眠更准确。

无论你是谁，你身上都具有某种能力和力量，使你能做自己为追求幸福和成功而想做的一切。此时此刻，那种连你想都没有想过的力量就存在于你

内心。而且只有当你改变自己的信念时，这种力量才开始为你所用。尽快将自己从“我做不到”、“我活得没有价值”、“我不值得那样”以及其他自我限制想法的催眠状态中解脱出来吧。

## 自卑情绪可以自我医治

有一天，绝顶聪明的纳斯鲁丁跑来找奥修，非常激动地说：“快来帮帮我！”奥修问：“发生了什么事？”纳斯鲁丁说：“我感觉糟糕透了，我突然变得不自信了，天啊！我该怎么办？”奥修说：“你一直是很自信的人呀，发生了什么事让你如此不自信呢？” 纳斯鲁丁非常沮丧地说：“我发现每个人都像我一样好！”

看起来非常自信的人往往也非常的不自信，如果真是这样，自信满满的人可能正是那些不太自信的人，处处谦虚忍让的人更像是内心笃定的家伙。

人的自卑心理来源于心理上的一种消极的自我暗示，即“我不行”。正如哲学家斯宾诺莎所说：“由于痛苦而将自己看得太低就是自卑。”这也就是我们平常说的，自己看不起自己。

人之所以会产生自卑心理，绝大部分是由于儿童时代所受到的创伤引发的。成年时代产生自卑也大有人在，但是儿童时代所受创伤造成的自卑感持续时间最长，影响最大，克服起来也最不容易。如父母或其他成人经常打骂训斥孩子、数落孩子的缺点等，这些都会在孩子幼小的心灵里留下影响其健康发展的阴影。

但是，自卑心理在儿童身上并不十分明显，而在青少年当中却相当普遍。这是因为，进入青春期以后，人的自我意识发展得很快，青少年开始独





立地观察、分析社会，用自己的观点评价他人，也极其重视他人对自己的评价，非常关心“我”在别人心目中的形象。青少年开始重新审视自己，用挑剔的眼光寻求自己的不足，并常常将其夸大。每个人都在自己心目中塑造了一个理想的、完美的自我形象，越是希望向“他”靠拢，越是发现理想与现实的差距，于是暗自滋生不满、失望和悲观。同时，如果儿童时代曾有过创伤，这时会愈加强烈地浮现出来，一并合成而加剧了自卑。

长期被自卑情绪笼罩的人，一方面感到自己处处不如人，一方面又害怕别人瞧不起自己，逐渐形成了敏感多疑、多愁善感、胆小孤僻等不良的个性特征。自卑使他们不敢主动与人交往，不敢在公共场合发言，消极应付工作和学习，不思进取。因为自认是弱者，所以无意争取成功，只是被动服从并尽力逃避责任。自卑不仅会使心理活动失去平衡，而且也会引起人的生理变化，最敏感的是对心血管系统和消化系统产生不良影响。生理上的变化反过来又影响心理变化，加重人的自卑心理。

那么，我们应该如何打破自卑的枷锁呢?

客观全面地看待事物具有自卑心理的人，总是过多地看重自己不利和消极的一面，而看不到有利、积极的一面，缺乏客观全面地分析事物的能力和信心。这就要求我们努力提高自己透过现象认识本质的能力，客观地分析对自己有利和不利的因素，尤其要看到自己的长处和潜力，而不是妄自嗟叹、妄自菲薄。在积极进取中弥补自身的不足有自卑心理的人大都比较敏感，容易接受外界的消极暗示，从而越发陷入自卑中不能自拔。而如果能正确对待自身缺点，把压力变动力，奋发向上，就会取得一定的成绩和成功，从而增强自信、摆脱自卑。

建立自信的基本方法有四种：一是不断地获得成功；二是不断地想象成功；三是把自己在一个领域里取得的成功经历“移植”到你需要自信心的新领域中来。举一个例子来说，假如你的数学成绩差，你对学好数学缺乏信心；而你的语文学得不错，尤其是作文写得好，经常在报纸、杂志上发表或获奖。你不妨把作文获奖时的情景“移植”到数学课上，从而使它成为你自信的源泉；四是每天运用语言对自己进行自我暗示、自我肯定。你可以每天这

样大声对自己说："我是最棒的！""我相信我能够成功，我一定要成功！"

另外，我还想告诉你一句名言，这是法国心理疗法专家艾米尔库埃的名言。在20世纪20年代的英国和美国，这句话被成千上万的人反复念叨，这句名言就是："每一天，在每一方面，我都越来越好。"

## 用自我暗示驱赶恐惧

大多数人认为，人的脆弱性在生活的各种磨难中得以反映，在人们后天的生活环境中充满了挫折和不幸，以至于人们把挫败和失望当成了家常便饭。然而人的不安和自我否定并不主要来源于客观环境的挫败与身处不利的环境，而其根本在于人自身的态度和认知。其实质便是：人们将目标与需求都变成了强求与苛求。

珍妮特是一位非常年轻的天才歌唱家，她被唱片公司邀请出演一出歌剧。她非常看重这次机会，但是心中却一直惴惴不安。此前，她一共有三次在导演面前试唱失败的痛苦经历。每次失败都加重了她内心的恐惧，使得她在下一次试唱时背负更大的压力。珍妮特的嗓音棒极了，可是她每次都对自己说："轮到我试唱时，我总是唱得一塌糊涂。我始终不能入戏，导演一点也不喜欢我。他们一定在想，这种破嗓子也好意思丢人现眼。我只好灰溜溜地独自回家。"

她的潜意识接受了这种消极的自我暗示，并把它当作命令一样地去执行。潜意识调控她的身体，让她在演唱时不知不觉地就把这种观念变成了现实。她的恐惧化成糟糕的表演情绪，主观设想变成了现实。

这位年轻的歌唱家最后终于克服了消极自我暗示带来的影响，她的方法

就是：用积极的自我暗示来对抗消极的自我暗示。她每天三次把自己关在一间安静的小屋里，小屋的中央有一把非常舒服的椅子。她坐在上面，放松身体，闭上眼睛，身体和心灵都在这一刻归于平静。因为生理上的低兴奋水平可以让心灵更容易接受自我暗示。她对自己说道：“我的歌声优美而动听，我的仪态优雅而自信，我的心智机智又冷静。”她说这番话的时候，语速非常慢，语气也十分柔和，这样一共说上5~10次。

在正式去试唱前的一个星期时间里，她每天进行三次这样的自我暗示：两次是在白天，一次是在晚上入睡之前。不知不觉的，她就变得沉着而自信起来。关键的试唱中，她在导演面前展现了婉转动听的歌喉，并最终赢得了歌剧中的这个角色。

如果你的内心也有负面的自我暗示，那么立即开始制订一个纠正它的计划。绝不要对自己说“我不行”。当你恐惧的时候，你应该对自己说：“运用我潜意识的力量，我能够达成一切目标。”

## 当身体不适的时候不妨自我暗示

你现在已经认识到，你的意识是你潜意识的“守门人”，它主要防止潜意识受到错误观念的影响，你现在也知道了心理的一个基本规律：潜意识服从于暗示，它不做任何对比和判断，自己没有主张，而这些都是意识干的事。潜意识只做出反应，对任何暗示一律平等。

假定你在上船时见到一位看起来很胆怯的乘客，然后你就上去向他说：“你看起来气色不好，脸色发白，我担心你可能要晕船，让我来帮你去客舱。”

这位乘客听到你所讲的话，使他原本的担心更加重了；一想到晕船就使他脸色发白，他就不得不接受你的帮助了。这就是消极的暗示起到了作用。

但是，如果你见到一个健壮的船员也走上前去对他说："噢，亲爱的兄弟，你看上去一定病得不轻，难道你不觉得吗？我看你肯定会晕船的。"他要么笑你在开玩笑，要么会显得有点生气。你的暗示在他身上没起作用，因为在他心里，他具有对晕船的免疫力，这种免疫力会使他非常自信，毫无担忧。

不同的人对相同的暗示会产生不同的反应，因为他们潜意识中的意志和信仰不同，字典中对暗示或建议一词的解释是：劝服人心，去采取行动。但建议不能违背人的意愿，强加于人。换句话说，你的意识有权拒绝接受任何建议或暗示。

在这个例子中，船员不怕晕船，他对晕船有免疫力，消极的暗示无法引发他对晕船的恐惧。我们每个人心中都存在着各种恐惧和担忧、不同的信仰、各种想法或假设，它们支配着我们的生活。如果一个人的内心怕晕船，那么你的建议会起作用。

因此，只有当暗示被内心接受时才起作用。这就说明潜意识的动力会受到一定程度的限制。每隔两三年，我都要去位于伦敦的卡克斯顿大厅参加真理论坛讲演。这个论坛是我创建的。主持论坛的伊夫林·费利特博士告诉我，有篇文章说的是有关暗示所产生的作用。

一个男子两年多来一直在向自己的潜意识暗示："如果我女儿的病能治好，我宁愿失去我的右臂。"他的女儿患了一种关节炎和一种皮肤病，生活不能自理。长期的医药治疗不起作用。他非常希望女儿能够康复，所以他不断地为女儿默祷。

有一天他开车外出出了车祸，右臂真的掉了，而那天他女儿的关节炎和皮肤病也立刻就好了。所以，你在向潜意识示意的时候，一定要用些美好的暗示，像那些能治愈人的、能保佑人的、能激励和启迪人的话语。切记，你的潜意识不会识别"开玩笑"，它把什么都当成是真的来接受。

赫伯特帕金在他的手册中描述了一个自我暗示的例子：一个纽约人到芝

加哥去，看看手表，他告诉他的芝加哥朋友已经12点了。这个朋友马上说他肚子饿了，要去吃午饭。其实这位芝加哥朋友根本没有意识到纽约同芝加哥时差1小时，纽约朋友的手表比他的要快1小时。

自我暗示可以用来消除恐慌和消极的心态。

一位妇女75岁了，她经常对自己唠叨：“我的记性不好。”在她听了我的课以后，就开始一天几次用积极的方式向自己暗示：“我的记忆力从今天开始逐步改善，我总可以记住我需要知道的事，不管何时何地，我脑中接收的印象越来越清楚和具体，我很轻松地就记住了，并且很自然。我想要回忆什么，马上就想起来了。真的，每天的记忆力都大大增强，很快我就同往日一样记忆力那么好了。”三个星期后，她的记忆力恢复了正常。

许多男人都常常抱怨自己的脾气不好，易怒。采用了以下自我暗示后（一天3~4次，早、中、晚及睡前），效果都非常好。“从今以后，我的脾气会越来越好。幸福，喜乐和平安常伴随着我。我变得越来越可爱，善解人意，我成了他人的快乐中心，我用幽默去影响我周围的人，美好的情绪成了我的自然心态，我真是要感谢上帝。”

# 你才是自身健康最大的敌人

古今历来不乏完全不依靠外界力量单凭自己的内在意志治愈疾病的例子。虽然他们用的方法不一，宗教信仰也各不相同，但其基本原理却是大同小异，殊途同归，直至今日依然如此。

那么，为什么今天我们不能像那些人一样具有超凡的能力呢？是因为规则改变了吗？当然不是，它在那里始终没有改变。那么究竟是为什么呢？答

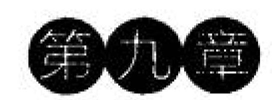
案很简单，因为现代人只是从字面上肤浅地了解了规则的意义，并没有把它们同现实中的精神和力量联系在一起。字是死的，而字里行间蕴藏的意义却是充满活力的。只有打破字面上这些条条框框的限制，与真实的精神融合在一起才能获得超凡的能力。所有的人都是沿着这条道路前进的，但是有些人在他们前进的过程中还会自发地对其他人做出影响，达到这个境界的人前进的速度会更快一些，说话也更具权威性。

今天我们发现新事物的速度已经大大加快。随着时间的推移，我们发现的东西也越来越多，人们差不多掌握了所有因不正当的精神状态和情绪所引发的疾病。我们的处世态度直接决定了外界对我们影响力的大小。若我们怀有抵触或恐惧的心理，那么邪气或病魔侵人的可能性就会大大增加。只有主动克服自己心理上的这些障碍人才能与周围的环境达到完美和谐。到了这个层次之后，人的躯体将拥有崇高的精神力量不再害怕受到伤害。

只有你自己才能打败自己，若你的心理没障碍，任何疾病都不能进入躯体之中对你造成伤害。同理，若你平日立身处事光明正大，中正公允，自然是邪不胜正，外邪不侵；反之若心怀不轨，自然容易滋生心魔而坠人魔道。因此，我们要尽快地学会如何从内部清楚地审视自己，只有这样才能尽快完成脱胎换骨的步骤，让身体拥有自动区分正邪的能力。

上面所说的道理如果只是通过学习而掌握了字面上的含义还是远远不够的，如果不将它们用于实践并从中得到切实的体会，那么就不会有真正的意义。因为，即使我们通过学习认识到了自身所蕴涵的力量，能否操控它们却仍是未知之数，有的人成功地支配着自己体内的能量，另一些人则恰好相反受到反噬，成为欲望的奴隶。精神法则与自然界的法则是完全一致的，内在决定了外表，外表吸引着同类。

生命中的一切都是因果循环，没有找不到因的果，也没有不结果的因。我们对自己的生命可曾感到满足？若有不满，则应努力筹谋，多种善因，以求善果，切不可怨天尤人一味推搪。




# 正确认知你自己，充实你的精神世界

我们成为什么样的人，做出什么样的成就，首先在于我们有什么样的梦想。

——唐纳德·科蒂斯

## 驱除恐惧，让你的精神世界坚强

莎士比亚一生写下了无数脍炙人口的名言警句，下面这句话便出自他的笔下，“亲爱的布鲁图，造成这个过错的不是我们的命运，而是我们自己。”莎翁本人那无数的经典力作更是他参透人生的最好佐证。通过他的作品，这位伟大的戏剧家向后人传递着他的思想：

疑心是人类最大的敌人，

它能让你因恐惧尝试，

而坐失良机。

在这个世界上没有什么比恐惧更令人绝望的，恐惧与缺乏自信往往结伴而行，相互滋生。告诉我你有多恐惧，我就能说出你有多么不自信。快乐是恐惧和焦虑的天敌，没有人愿意拿恐惧当消遣。恐惧欺软怕硬，你越是惧怕它，它就离你越近。你若调整情绪无惧无畏，它反而不敢靠近。一旦让恐惧之情占据上风，它会使你全身门户洞开，更多令你心生恐惧的东西则会趁机而入，进一步加重你的恐惧感。

“使君何往？”一位西方的朝圣者路遇瘟神时问道。“上巴格达城索命五千。”瘟神答曰。数日后，二者重逢。“使君前日言索命五千，奈何巴格达城中竟有五万人殒命？”“实杀五千，余者皆恐惧而亡也。”

恐惧能使身体肌肉麻痹，能影响血液流动，所有正常而健康的生命活动都会或多或少受此影响。陷入恐惧后，人的四肢僵硬无力，不良于行。

我们不仅害怕自己恐惧的事物，还容易受他人影响而对他人恐惧之物亦心生畏惧。所以必须加强锻炼，让自己在精神上变得坚强一些。

一位朋友向我讲述了他的一段与此有关的经历。当时他与一位年轻的女士缔结了婚约，双方约定待他通过认证考试便可成婚。从那时起，他的母亲与未婚妻对他的学业便异常关心，这使他变得格外敏感，她们的关心让他觉得压力很大，负面效应越积越多，呈增长趋势。直到现在他还能准确地叙述出当时复杂的矛盾心情。他越来越恐惧，不禁想象失败的后果，她们殷切的问候，质疑的目光让他的信心一点点地消失，学习能力直线下滑。所有的关怀鼓励带来的效果全部适得其反，不但没有激发他学习的积极性，反而削弱了他的斗志，让他充满了对失败的恐惧，险些酿成大祸。

这两位女士都是他最亲近的人，为了他能学业有成她们煞费苦心，做了一切应该做的事情。可是由此带来的潜在的压力却差点让他变得崩溃，可怜的家伙不得不同时面对亲人、爱人和学业的三重压力。

恐惧和焦虑是一对近亲，无论男女老幼都对它们敬而远之，却又难以彻底摆脱。恐惧占主导地位时，人会觉得四肢无力难以行动，焦虑则让人忧思难忘，损伤脏器，它们对人的机体只有坏处没有益处。此外，长期处于悲伤状态亦很伤身。每种情绪都有对应的器官或部位。贪婪、吝啬等不良情绪也有类似的作用。愤怒、妒忌、长年情绪不佳、放荡等也能引发诸如虚弱、易哭之类的特殊表现。

## 如果内心不够强大，就会被黑暗吞噬

暗示可以来自自我也可以来自他人，它在人们的日常活动中起着很重要

的作用。在有些民族中，这种力量成为宗教中的力量。由于暗示不仅可以自我控制，也可以用来控制和指挥别人。如果我们能正面地、积极地利用它，其结果就是美好的。反之，如果我们消极地、恶意地利用它，那么，带来的结果只能是痛苦和灾难。

从小我们就一直接受了很多不好的暗示，我们不知道怎样抵抗，我们的潜意识里充满了消极的东西。例如："你不行！""你能干什么？""这事你干不了。""你会输的。""你不会有机会的。""你全错了！""这没用。""你知道什么？""这世界完了。""没用，没人问。""别费劲了。""你年龄大了。""情况越来越糟糕。""生活就是无休止的磨难。""只有鸟儿才会有爱情。""你会很快破产的。""注意，你会染上病毒的。""任何人都别信。"……

随便拿起一张报纸，你都会发现，有许多报道都是消极的，让你感到无能为力、担忧，或如临大敌什么的，当你一旦接受这些信息，你会觉得生活毫无意义。

对于这一类暗示，你必须用正面的暗示来调节自己，必须学会怎样反击这些消极的暗示，不然的话，上述这些暗示会给你的生活带来阴暗和失败。积极的自我暗示能让你从这种一片灰暗中解放出来。

要经常反思一下，别人对你说了哪些消极的东西，你是不是受到影响。我们每个人从小就遭遇过许多负面的暗示。你可以很容易地回想起从父母、朋友、亲戚、老师或同事那里讲出的消极暗示。然后你分析分析看，其中大部分几乎都是一种宣传，目的就是让你害怕，来控制你。别人对你的暗示天天都发生，在家里、在办公室里、在工厂、在俱乐部……你会发现，这些暗示的目的就是让你按照他们所说的去想、去感受、去行动，以便更好地受其利用。

有一个人在印度去看一个用水晶球占卜的女巫，这个女巫告诉他说，他的心脏不好，在下一个满月时，他就会死去。他的亲戚开始告诉家人，准备遗嘱和料理后事。这种暗示的力量进入了他的潜意识，因为他完全地接受了。

他还说，这个算命的有一种奇特的超自然力量，她可以让你活也可以让你死。后来这个人按照她的预测真的死了。

当一个人有意识地相信某事时，他的潜意识就完全接受并做出反应。就好像那个去看占卜的人，生前是一个健康、幸福和有活力的人。当他接受了占卜的结果后，他感到恐慌，经常想到快要死这件事，并且遇人便说他要死了。

死亡的发生首先是在他的心中，他的思想就是他的死亡原因。人们用自己的思想来自杀是件并不稀奇的事。这个女巫的力量不比地上的任何一块石头或一根棍子大多少。她没有什么力量能使她的预测实现。如果这个死掉的人知道心理活动规律，知道是自己的思想支配和控制自己的言行和感情的话，就会拒绝接受这个算命结果。如果你要拒绝的话，别人对你的建议或暗示是不起任何作用的。因此，是你自己最终决定你的思想。记住，你有权选择快乐、爱情和健康幸福的生活。

## 发现快乐，寻找精神的寄托

我们会发现行正义之事带来的快乐与富足才是真正的幸福，遵天地之正道行事方能如意圆转、身心健康。伟大的希伯来先贤曾阐述过生命之妙：“生命本身是正义的产物，你若用它去追求邪恶，那换来的只能是生命的终结。”换个方式来说：“生命之路，本无尽头，只是人们因步入歧途而提早到达终点。”相信总有一天世人终会明白这些道理。

生总是煎熬不断，承受着来自各方面的压力，年复一年，差不多绝大多数人都在以一种失重倾斜的方式生存着。外表美妙绝伦的庙宇并不能代表里

面供奉的是真主，无知、粗鲁、浅薄都可能把真理拒之门外，此时的宇宙不过是个没有生命的房屋，迟早会走向衰败！

一个善于察言观色且有机会在近距离进行观察的研究者，很快便能从对方的一言一行和面部表情中发觉何种情绪正在对方体内占据上风。或者，反过来说，如果你告诉他对方的情绪如何，他亦能描述出对方此时的言行细节和面部表情。总而言之，每种情绪都有其特定的外在表现形式。

权威人士对人体的结构进行了长时间的研究，并与其他动物的结构及寿命进行对比后得出结论，人的自然寿命应该在100~120岁之间，要远远高于我们今天的人均寿命。然而，人类为何会如此短命？我们的躯体为何如此容易衰老、虚弱、受伤？要怎么样做才能保证人的身体能长期处于健康、强壮、精力旺盛的状态？不过，既然所有人的自然寿命都有所减少，且减少的比例也极为相近，那么我们是不是也可以把这看作一种自然现象？

其实并不是这样的。原因在于很多人到了一定的年龄后就开始出现衰老的表现，可以明显地观察到人们的身体每况愈下。这可不是一个好现象，因为当你看到周边与你同龄的人开始衰老，即使你的躯体依然年轻，可是心理上也会受到他人的影响而产生衰老的心理暗示，结果就是，你的身体也同他们一样开始出现变化，也因此很少有人能活到100~120岁的自然年龄，反而大家都在一个比较接近的年龄范围内相继去世。所以我们有必要让人们明白其实他们是可以活得更久的，只有树立起这样的信心才能真的延长人们的寿命。

说到这里我不由得想起了我的一位朋友，她是一位年过八旬的女士。很多人听到这里脑海里一定会闪现过老妪这个词，但是如果把这位女士称为老妪，则不免有黑白颠倒之嫌。她看起来就像一个25岁的小女人。甚至更年轻一些。我很荣幸地，哦，或者说我很遗憾地说，我认为许多这个年龄的女人，看起来还不如她青春靓丽。她是一个善于发现美的天才。无论何时何地，面对何人何物，她都能挖掘出美的方面。不但如此，她还善于展现美，在她身边总有如沐春风，如饮醇酿之感，人人皆为她的美而倾倒。

这些年来已经有无数的人从她身上感受到了光明、希望、能力和力量，很明显，这种美好的感觉还会持续很多年，因为她就是美和光明的化身。

在她的灵魂里没有恐惧、没有焦虑、没有憎恨、没有妒忌、没有悲哀、没有委屈、没有贪婪和肮脏，她对这些无益身心的东西是完全免疫的。也因此，从她的身上你看不到拥有这些阴暗心理的人经常带有的外在表现。相反，绝大多数人都摆脱不了这些思维的控制，所以在你眼前这些有心理问题的人反而比较正常，这位真正正常的人就被惊为不食人间烟火的天人了。她并非生活在单纯的温室中，其实她的经历也蛮丰富的，跟我们一样有机会接触到这样或那样的诱惑，但她有足够的能力抵御这些诱惑——绝不是因为她生来比较白痴。

相反，她是个极聪慧的可人儿，她的高明之处在于她拥有极为坚强的思想，在自己的思维空间中她是唯一的绝对的主宰，只有她才能决定一切。所以展现在你面前的就是一个整天忙忙碌碌、东奔西走的小妇人，你总能看到她轻盈的步伐，听到她爽朗的笑声。这绝不是个天方夜谭，事实上伟大的莎士比亚也早就认识到了这一切，所以他才会写下“头脑使身体变得充实”的句子。

很高兴前些日子在路上与她偶遇，当时她正在街上漫步。我们驻足街头略谈数语后，她与街边嬉戏的一群顽童一起做了会儿游戏，然后又加快脚步赶上一位篮子里装着衣服的洗衣妇交谈数语，接下来是停下脚步与一位手拿晚餐用罐头正在下班返家途中的男士交谈，间或还与一位坐在车中的女士简短地打了个招呼，她毫不介意与所有熟识的人分享着她的快乐与幸福。

仿佛是为了证实上天是多么地眷顾她，这时有一位上了年纪的老妇人从她身边经过，看得出此人的外貌的确显得很老，可能要比本人的实际年龄还要老上十几岁。而且，从她吃力的动作上看，她的关节肌肉已经僵硬了。看到她佝偻的样子，你心里会没来由地生出一种揪心的压抑感。她穿着一身黑色的衣服，深色的帽子下面还带有重重的面纱，使整个人看起来更加阴暗。她那身近乎原始的打扮，再加上本人的情绪和表情，简直在向整个世界宣布一件事：她现在非常的悲伤和哀痛，除此之外任何情绪都不能在她心底泛起波澜。

她用疾病、悲哀和伤痛把自己包裹起来，把快乐、希望、勇气以及所有

对人体有益的情绪阻挡在外面，她与它们擦肩而过，却拒绝接受它们。像她这样的人在日常生活中倒并不少见，提示我们平日要注重加强心理锻炼。她在经过我朋友身边的时候，情绪上明显产生了波动，似乎在暗示，像您这个年龄段的女士穿着这样的服装和做出这样的举动是不合适的……

你希望永葆青春吗？你在经历了荣辱沉浮之后还能够保持一个纯真的赤子之心吗？其实这里我们关心的实质问题只有一个，你在思想的世界里你该以何种方式生存。以佛陀为代表的佛门观点鼓励人们进行思考："思想决定你的人生。"罗斯金[①]等的观点则认为"既然人之初并不知晓哪个是对，哪个是错，也不知道自己的真正喜好，那么只要想些让自己开心的事情就好"。

不过既然你希望自己的躯体永远强壮、美丽、富有弹性，那么把这些东西统统放到你的脑袋里，用它们把那些你不喜欢的东西驱走，这样你的躯体就会变得和你的想象一个样子。到了这个境界后，你的躯体在思想的带动下将永葆青春。此时身体的青春反过来会帮助你提高自信心，让心理能力更上一层，二者相辅相成，形成良性循环。

## 别让你的知识蒙蔽你的智慧

智慧来源于知识，又高于知识，它引导直觉的能力超强。知识则如同银行里储蓄的钱财，在我们需要的时候可以用它来购买智慧。但智慧的作用却远远高于知识，知识只是智慧的一个特例而已。

① 罗斯金：1819~900年，19世纪英国杰出的作家、批评家、社会活动家。

一个想要进人智慧殿堂的人首先要学会放弃骄傲，他要像孩子一样，不带一丝成见，因为任何偏见都会妨碍我们获取智慧。自作聪明的结果就是搬起石头砸自己的脚，它们封锁了通向真理的道路。这样的例子太多了，在宗教界、科学界、政治界以及社会上，无数精英人才就是因为过于相信自己的智力，结果推迟了发现真相的时间而坐失良机。他们错过了通向正确道路的出口，无法发展壮大自己，只能变得卑微弱小，被动地接受别人找出的真相。他们的行为非但没有推进历史的发展，反而成为时代进步的绊脚石。当然他们终究阻挡不了车轮的前进，只能被车轮碾压成泥化作土。

当蒸汽机还在实验阶段不能投入实践应用的时候，有一位在科学界极为著名的科学家曾写下这样的言论，“用蒸汽机作为动力来进行远洋航行是不可能实现的，因为没有一艘船可以装载足够的燃煤。”具有讽刺意味的是，第一艘蒸汽机船的航行便是从英国到美洲，而且在船上装载的货物中居然有他写的一本书的精装本。

这里似乎蕴藏着一个有趣的事实：有些人似乎在面对真相的时候有意识地把自己封闭起来拒绝了解真相，他们宁愿活在自己的想象中，这无关乎传统、宗教信仰或者接受的渠道，它可能完全或部分是由于骨子里的逆反心理作祟。

对真相的追求过程中有一条极为重要的法则：无论何时，一个人若由于骄傲、妄想或其他什么原因而使自己封闭起来拒绝接受真相，那么他将失去所有接受真相的来源，反之若他肯敞开心怀去了解真相，那么所有消息来源都足以让他了解真相。所以，能否接受真相的决定权完全掌握在他自己的手中，与真相本身反而并无关系。

当真相无法进驻到人心中时，衰老、疾病、死亡开始乘虚而入，从身体上、精神上和智力上损害着人的健康。人也因此而变得麻木不仁，失去了探索真相的能力，非但如此，他还会千方百计地阻挠他人了解真相。这样的人会让其他人心生厌恶，见之唯恐避而不及，长此以往就会形成恶性循环，他本人受到的伤害越来越重，表现也越来越差，泥足深陷，难以自拔。

其实，现实中许多人都在充当着为他人授业解惑的角色，他们的作用并

不是像翻译那样把事实翻译出来即可。他们的真正任务是激发其他人内在的潜能，让他们能运用自身的力量来获取必要的知识，然后完成自己为自己翻译的任务。然而，很多人喜欢为了自己的利益而随便地扭曲、夸大事实，而且他们会把那些实事求是的人看作是傻瓜、蠢货甚或流氓。

在东方流传着一则关于青蛙的寓言故事。一只青蛙坐在水井中，除了井眼上暴露的景观外，这只青蛙再也看不到其他的东西。一日，另一只家居海滨的青蛙路过此地。二蛙结识之余开始攀谈。井底之蛙对海滨之蛙甚感好奇，遂问道："汝乃何人？家居何处？""我是某某蛙，家居海之滨。""海为何物？居于何方？""夫海者，茫茫天水，无边无际。""然则，海有多大？""非常大。"井底之蛙指邻近一小石臼："如此这般大小？""不，比它大得多。"又指二蛙所坐之井栏曰"如此这般大小？""不，比它大得多。""它到底有多大？""海比你的整个井还要大上许多，纵使你有百万口水井海亦能容之。""不可能，不可能，尔乃妄言。嗟，出去，吾当不复见汝。"

你了解真相后，真相会让你得到解脱，你若封闭自己就只能生活在自己的臆想之中，过着自欺欺人的生活，造成这一切恶果的根源就是在于对自己的过度自信，高估了自己的智慧。这种白痴的行为对精神成长极为不利。

它让人变得不愿意仔细探究事情的真相，而是以偏概全盲目地相信一个人、一本书或某个机构的言论，放弃了亲自求证的好习惯。尽信书不如无书，纸上得来终是浅，万事还需靠躬行。

## 从睡眠中收获智慧

我有一位做资深记者的朋友，她曾在报纸上写过不少文章清晰而完整地

介绍了一种工作方式。她本人就经常利用这种方式来工作。一天晚上，她接到通知编辑要一篇第二天早上就要用的文章，这篇文章很重要而且需要不少相关的专业知识，而她对这方面几乎是一无所知，她想了不少办法去获取专业信息却基本上徒劳无功。

尽管她的工作态度极为认真，但以她的能力而论这项工作难度颇大。差不多已经陷入绝境的她决定就寝，把所有的麻烦都抛之脑后美美地睡上一觉。她一觉睡到大天亮，醒来后想到的第一件事就是前一天晚上留下的工作。她安静地躺了几分钟，在她静卧的时间里，脑海中仿佛出现了已经完成的文章，她跳起来跑到书桌前衣服也没换就开始奋笔疾书，脑海中思绪绵绵不绝，从写字的速度看，她根本就是在抄写。

精神有着固有的活动轨迹，只有在其他思维对其产生影响后才有可能发生改变，进入另一条轨迹。既然熟睡中的人身体是不动的，而精神却是活动的，那么当人进入睡眠状态后，它们必定会有某个固定的活动方向。若能找到它们的活动轨迹并将意识也纳入其中，就能反映出它们的活动成果。有些悟性高的人可能很快便可以做到，有些人则很久也做不到这一点。无论如何不要心急，不要灰心，只要你坚持总会有效果的。

既然精神是永远活动的，而且还具有超凡的能力，那么我们要想办法在睡眠时把精神集中在睡前正在思考却悬而未决的问题上。这样做可以选择性地决定潜意识的工作内容，把睡眠时的收获提升到最大。很多时候睡眠状态比清醒状态更能发挥出人内在的潜力，接受事物的能力也更强。因此，我们有必要多做练习掌握在睡眠状态下控制精神活动的方法，让它们依令行事，这样才可以说我们已经彻底掌握了自己的生命。

同理，当我们处于睡眠状态时，我们身体上的感官虽然已经全部关闭无法再与物质世界取得联系，但我们精神上的感官却变得更加敏感，能够感受到比清醒时更多的东西。许多人或多或少都会有下面描述的感觉：当你渴望完成的事情正沿着你预想的方向发展时，你感觉到的信息会给你带来满足感和成就感，休息时你的头脑就比较容易处于宁静的状态。

你休息的时候越平静、安宁、祥和，越有利于你对精神的控制，越容易

获取到你渴望得到的信息。把恐惧或不良的预感从脑中驱走，因为“宁静和自信会让你变得强大”。

把你的渴望或者愿望深深地刻在精神上，那么当你醒来的时候就会美梦成真。在你醒来的那一刻，残留在意识中的内容并不会马上消失，抓紧时间把它们记录下来，这可是你的精神在睡眠期间的劳动成果。它们清楚地记录并见证你的精神活动。养成每天醒来后都回忆一下精神活动的习惯吧，日积月累随着你能力的增强，精神活动的成果会越来越丰硕。

不要对自己的渴望之情心生恐惧，试着运用你的意念力从多个方向来解决问题，不要把压力都集中在一点上。把体内所有的力量都激活并融合在一起，让它们帮助你实现愿望吧。只要你真心诚意行事，就不会遗漏掉任何捕捉美好事物的机会。有智有谋，有理有力，则事无不成。

睡眠能让你心境宁和，使身、心、神三方面的力量都得到恢复，当你进入睡眠状态时，向外散发的就只有仁爱、良善、宁静、和谐的气息。由此一来，你可以同宇宙中所有同类的气息联系在一起，达到水乳交融的境地。

一位因研究人类学而闻名于世的朋友曾告诉我，他不止一次经历过午夜梦回猛然醒来时，头脑里会出现许多研究内容或冒出奇特灵感的事情。而且他躺下的时候心底越是宁静，醒后的效果越佳，得到的收获越大。许多出彩的计划都是这样产生出来的，可以说没有睡眠中的思考就没有他今天的成就。至于为何会如此却无从考究，其实直到今天这依然是个谜一样的问题。

他是一个身体反应极为敏捷的人，他的生命与天道完全契合，他所从事的工作也都是堂堂正正的正当行业。虽然目前还无法解释这种奇特的现象，但凡事有果必有因，相信背后定会有相应的科学理论根据。而且，现在我们已知此法是可行的，至少它可以让我们能更好地融入周围的环境中去，因此还是要加紧锻炼这方面的能力。

最高级的想象力与灵感能帮助我们获取更多的资料。一位正在研究这方面内容的专家曾说过：“在睡眠状态中接受精神方面的教育是一种完全正常、合理的方式，该理论适用于所有生命。如果我们能对自身内在的精神力

给予更多的关注，那么对外界的欲求便会大大减低……”

无论现在还是将来，思维能力对我们来说都是很重要的，而且一般来说人的夜间思维要比白天活跃。这是因为，当我们进入睡眠状态后会完全关闭对外界的感官能力，所有的精神都集中在内部的思维中。由于无法从外部获取信息和指令，所有的一切都只能依靠从内部感觉通道中传来的指令进行操作。当你明白这些原理及其作用后，就不难理解为何当人们遇到极大的压力时会选择睡上一觉舒缓情绪，往往睡醒之后问题便迎刃而解了。但若不经锻炼，不是人人都能从睡眠中得到益处的，对于法老和他手下的管家、仆役们来说，睡眠就只是睡眠而已，而对于约瑟这类具有天才的圣贤来说，睡眠时也是他们解析问题的时刻。

为何在法老的梦中不会出现有益的精神活动？而在约瑟[①]之类的圣贤梦中便会出现呢？为何他一边做梦，另一边还有能力解析困扰自己的问题呢？原因很简单，二者的生命从本质上说是完全不同的，一方是为了活着而活着，生活是生命的最高目标；而另一方则是没有为自己做过多的考虑，一心为更好地造福世人而生活，二者思想境界之高下简直判若云泥。因此，若你一心向往天堂，那你只要忠实于本心，踏踏实实地做事情，日后宇宙中最崇高的力量也会为你所用。

# 有渴望才会有希望

我们知道人类“统治万物”，这种统治通过精神实现。思想是一种控制

① 约瑟：希伯来人的祖先，雅各最宠爱的儿子，因受其弟兄忌妒，将他卖给埃及人为奴隶，后成为埃及的长官。

其范畴内所有原则的活动。通过推理它的高级本质和性质，最高原则必然对与它发生联系的每件事情的周围环境、状况和关系起决定作用。

精神力量的振荡是最美好的，因而也是最强有力的存在。对于那些感知到精神力量的本质和超然性的人来说，所有物质力量对他们再也没有价值。

我们习惯于通过五种感觉的“透镜”来看待宇宙，从这些体验中，我们产生了一个概念：神人同形同性论。但是，只有通过精神洞察力，才能获得真正的概念。需要加快精神振荡，让精神持续集中于一个特定方向，才能获得这种精神洞察力。

持续地精神集中意味着思想连贯地、完整地流动，这是一个耐心的、稳固的、坚定的和有规则的体系。重大发现都是长时间连续观察的结果。数学科学需要多年集中精力去掌握，而揭示最伟大的科学——精神科学——只需要集中精力即可。

“专注”被严重地误解，当刚好相反的意见也有必要时，人们似乎总是认为它一定是要付出什么努力及进行什么活动。一个演员的伟大之处在于这样一个事实：当他扮演角色时，他忘记了自己，整个人已融入打动观众的真实的表演。那么，你现在应该对什么是真正的“专注”有了一个清楚的认识了。你要专注于你的思想，让它占据你的全部主观意识，以至于没有其他意识存在。这种专注力使你能凭直觉感知并迅速洞察所专注目标的本质。

所有认知都是这种专注力的结果。宇宙的秘密曾经被人类错误地认识；现在，人类的精神已经变成一块磁石，求知的欲望汲取并无可抗拒地吸引着知识，最后，知识就会成为你的财富。

大部分愿望都是潜意识的。当你在意识中给自己制定一个高远的目标时，其实你很难做到，而潜意识里隐藏的愿望却能激发精神的潜在能力，支持你实现这个目标，所以，难题似乎也能不解自开。

通过高度地专注，我们可以激发潜意识，将其转化为任何一种行动，让它服务于我们的任何目的。要高度专注，我们则需要控制身体、精神和肉体

存在，所有意识模式，无论是身体层面、感知层面还是精神层面的，都必须在控制之中。这个精神原理就是你的利器，它使你能突破局限，将思想模式转化成意识特征。

精神专注并不意味着一味思考，还要将这些思想转化成实际价值。一般人并不了解精神专注的意义。人们总是想拥有财富或其他事物，却从来没想过应该成为什么样的人，他们不理解为什么做到后者是拥有前者的必要条件，也不理解为什么进入“精神王国”之前，他们不能获得更多的财富。因为，“三分钟热度”毫无价值，只有极其自信才能达到目标。

也许我们对未来期望过高，结果由于没有找到正确的目标而失败；也许我们想用稚嫩的翅膀一飞冲天，结果却落在地面上，可是无论如何，我们都应该从头再来。

软弱是精神境界提高的唯一障碍，你的软弱性格是由于在物质上受到局限或精神上不稳定的结果，但是你要继续努力，只有不断重复才能达到轻松完美。

天文学家一心只关注茫茫宇宙中的星星，因此能告诉我们关于那些星星的秘密；地质学家专心研究地球结构，从而建立了完善的地质学；世界上的其他真理也都是这样发现的。在今天庞大完整的社会体系中，人类集中精力解决生活中的问题，取得了明显的效果。

精神方面的所有发现和成就都是理想和精神专注的结果。理想是最有力的精神活动，你对理想越执著，你的发现就越有价值。所以说，只要具备理想和精神专注，你就能揭示自然界的所有秘密。

当你在了解崇高的思想时，当你对这种思想产生感情上的共鸣时，你的精神就会升华，体验到更崇高的价值。

如果你想成为什么样的人，或者想得到什么东西，短时间最热切的专注和强烈的渴望比多年懒散地、不情愿地工作更容易产生效果：这样能使你摆脱怀疑、软弱、无能和自卑的感觉，你将开始感受战胜自我的欢乐。

要培养主动性和独创性，你必须在精神上坚持不懈，长期努力。在商业活动中，人们认识到专注力具有极大价值，而果断的性格也同样具有优势；

同时人们还发展了实际洞察力和快速归纳能力。总之，在一切商业活动中，精神因素是主导性的控制因素，而愿望则是一种支配力量，所有的商业关系都是愿望在客观环境中的具体体现。

在商业实践中，人们形成许多真正的和实质性的美德。当情绪稳定、目标明确时，精神效率就会提高。要想在商场上立于不败之地，最重要的就是不断强化意志，这样就会克服本能的精神分散和任意冲动，从而让精神层次较高的“自我”战胜层次较低的“自我”。

我们每个人都是一台发电机，但是发电机本身毫无用处，必须用精神启动发电机，这样，发电机就会产生价值，它的能量就会被明确集中使用。而我们的精神则是能产生巨大动力的发动机，是客观世界所有物质形式的支配者和创造者，思想则是无所不能的力量。与无所不能的思想相比，物质能量简直不算什么，因为思想使人类能控制所有的自然力量。

精神振荡是思想活动，当振荡产生，就会吸引实现愿望与理想所需的必要物质条件。思想的力量一点都不神秘，精神专注只不过意味着意识聚焦于一点，与其专注的目标合为一体。就好像身体吸收营养，精神吸收其专注的目标，赋予其生命，使其存在。

如果你专注于重要事物，直觉的力量就开始发挥作用，它会使意志了解一些信息，这些信息能帮助你成功地解决或完成你正在思考的事情。不需要经验或记忆的帮助，人们通常凭直觉就能形成结论。通过直觉，人们常常能解决一些通过推理手段无法解决的问题。直觉总是突然出现，令人惊异。

我们苦思而不得解的问题，它能轻松地发现真相，而且过程非常简洁，如有“神”助。直觉能够通过培养而形成，但是为了做到这一点，我们首先要认识并重视它。如果我们尊重它的判断，给它“皇家礼遇”，那么，其他重要时刻它还会再次现身。我们对它越重视，它会出现得越频繁，但是，如果我们忽略或忽视它的重要性，它将和我们越来越疏远，直至不再登门。

直觉通常在寂静中到来，伟大的精神总是寻求孤独。生活中所有较重要

的问题都是在寂静中找到答案的。因此，每个企业家只要有条件，都会设一间不受干扰的私人办公室。如果你没有这种条件，至少可以找一个每天能独处几分钟的地方，训练你的思考能力，这种思考能使你获得一种无可抗拒的力量，以实现你的雄心与抱负。

记住，从根本上说，潜意识是无所不能的，当给予潜意识行动的权力时，什么事情都可能发生。你的成功程度取决于你的愿望的性质，如果这个性质与自然法则和宇宙精神相和谐，它将逐渐解放你的精神，给你超越一切的勇气。

每当解决一个难题或取得一定成就时，你就会对自己的力量产生更多自信，并获得更多能力以赢取未来的成功。你的精神态度决定你的实力，如果你的精神态度具有取得成功的潜质，如果你持之以恒地追求一个明确的目标，你就能从无形的宇宙精神中吸引一切你默默追求的外部条件。你要将思想深植于心，它会慢慢变成现实。如果你心里有一个明确的奋斗目标，你就在精神上启动了实现它的动力之源，然后你自然会为实现这个目标寻找所需的物质条件。

你可能正在追求力量的表征，而不是力量本身；你可能正在追求名声，而不是荣誉；你可能正在追求财富，而不是幸福；你可能正在追求地位，而不是权力，无论是哪种情况，你都将发现，你追求的一切会很快化为灰烬，仿佛是你毁灭了它们。

凭借投机得来的财富和通过捷径取得的地位都不会持久，因为它们不是通过正当方式得来的。我们只能得到我们付出的，因此，那些试图不劳而获的人发现补偿法则总是无情地带来和他们付出的努力相称的结果。

世人常常为金钱钩心斗角，为虚名尔虞我诈，但是，只要理解真正的力量之源，我们就不会把这些虚名看得那么重要，有大笔银行存款的人也会发现金钱不是越多越好。同样，当一个人发现真正的力量之源，他就不会再重视那些虚假的东西。

通常情况下，思想总是倾向于向外部发展，但是它也能转向内心世界，因为内心世界掌握着事物的实质、精神和基本原则。当你接触到事物的实质

时，你就能比较容易地理解和指挥它们。

这是因为一件事物的精神就是事物本身，是它的关键部分，是真正的物质，事物的形态只是这种精神活动的外部体现。

## 开发你的灵感之源

不走寻常路，才能成就非凡事业；为了得到灵感，必须摆脱陈规旧例。当我们逐渐认识到万物是一个统一的整体，而所有力量都来自内心时，我们就能开发这灵感之源。

灵感是自我实现的艺术；是调整个体精神的艺术；是吸收宇宙思想的艺术；是连接适当的“机制”与所有力量之源的艺术；是将“无形”转变为“有形”的艺术；是成为无限智慧流通渠道的艺术；是完美想象的艺术；是认识无所不在、无所不能的宇宙精神的艺术。

宇宙精神的力量是无所不在的，它不受空间限制，能居于“芥子”之所，也能充满“须弥”之处。认识和理解这个事实，我们就能吸收这种力量的精华。并且，这种力量是精神上的力量，因而是不可分割的。这种进一步的认识将使我们理解，为什么同一时间它能在所有空间发挥作用。首先在理智上，然后在情感上理解这些事实，这将使我们从这无限的力量之海中吸取力量。仅仅在理智上理解这些事实没有任何意义，还必须触发相应的情感。没有情感的思想是冷酷的，思想和情感必须联合行动。

灵感来自内心。你需要一个寂静的环境，使感觉平静下来，放松肌肉，逐渐静止。然后，你就会慢慢形成一种平衡感和力量感，那到时，你

就已经做好准备，随时接收那些必要的信息、灵感或智慧，以发展和完善你的目标。

千万别把这些方法和那些所谓“通灵透视者”们的方法混淆，它们之间没有共性。获得灵感实际上就是“接收”灵感的艺术，这些灵感能创造生活中最精彩之事物。你的第一生活要务就是认识和控制这些无形的力量，而不是任它们指挥和控制你。拥有力量意味着有能力为他人服务，获得灵感意味着你能从中产生力量，所以，一旦你能理解和正确应用获得灵感的方法，你就会成为“超人”。

每次呼吸都能使我们活得更长一些——假设我们有意识地带着这个目的呼吸。在这个例子中，“假设”是个非常重要的条件，因为目的支配注意力，如果没有注意力，你只能和其他人得到同样的结果，也就是你对生命无所求，自然就得不到更多的生命力。

为了获得更多供应，你必须增加相应需求；当你有意识地增加需求时，你得到的供应也会增加。这样，你将发现，你的生活越来越丰富，精力越来越充沛，生命力越来越旺盛。

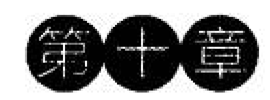
这个原因不难理解，但是它的确是另一个重大的、似乎还没有被普遍理解的生命奥秘。如果你能让它为你所用，你将发现，它就是生活中最伟大的事实。

我们知道，“我们依靠他而存留”，这个“他”就是精神，也就是“爱”，所以，每次我们呼吸的都是生命、爱和精神。这就是“愈合能量”，或“愈合大气”。如果没有精神，我们一刻都无法生存。精神就是宇宙能量，是腹腔神经丛的生命。

每次呼吸，空气充满肺叶，与此同时，“愈合大气”赋予我们身体活力，所以我们能有意识地与所有生命、智能和物质产生联系。

认识你与这个统治宇宙的原则之间的关系及统一性，并理解这个通过意识将你和宇宙融为一体的简单方法，会使你从科学角度上理解上面这个法则，通过它，你能免于任何疾病、短缺或局限的困扰。事实上，它能使“生命气息”进入你的体内。

这个“生命气息”是一个超意识的现实。它是“我”的本质，是纯粹的生命，也就是宇宙物质。只要我们有意识地融入“生命气息”，就能使它为我们停留，从而使用这种创造性能量的力量。



# 你的金矿，内在力量可以吸引财富

很多人理所当然地看待事物，还说：“这有什么奇怪的。”我却不然，反倒问道：“为什么不奇怪？”

——萧伯纳

## 每个人都拥有致富的潜能

你是否对身边的环境不满？或者说害怕找不到另一个更好的环境，害怕转换之后依然穷困如昔。无论如何你要确立信心，你是有能力和力量的，只要运用得宜，便能闯出一番新天地。不要害怕今天可能会失掉一些东西，等你有了新天地之后回首前尘，可能还会为当初的失去感到庆幸。

其实，掌管宇宙万物运行的力量就在你的体内，一旦感应到它的存在，你便拥有了无穷无尽的整个宇宙空间。把你的精神释放出去，精神就是力量。如果选对了方向用对了方法，精神就能发挥出神奇的作用。在正确的场所，正确的事情上释放你的精神，那么精神的力量将在正确的时间以正确的方式回报你一个正确的结果。因此，时刻注意加强精神的力度，不要让它变弱，时刻注意接收新的思想，不要让你的精神变得落伍。

依此行事，你将在精神世界和物质世界中独树一帜，你的精神不仅在地球上循行，还将在整个宇宙中穿梭。这面旗帜虽然张扬，但它带来的效果却极佳，是任何物质世界的广告所不能比拟的。无论他们把那些广告吹嘘得多么了不起，其影响力也要落在你的后面。

同理，如果你想在报上登广告，那么就全心全意地思考一下吧：如果你是读者，在你拿起报纸的一刻，你会觉得哪个位置的广告最能吸引你的注意，方便你回应？只消片刻，你便能做出正确的选择。记住，一定要专心，因为人在专心的时候直觉是最准确的，这时的直觉其实是灵魂之音的代言

人。决定之后便当坐言起行，决不稍负初愿，不稍改初志。

如果你本人也懵懵懂懂搞不清自己究竟想要什么，又或者你认为眼前的处境只是暂时之举，日后当以此为跳板改换环境，那么我劝你还是什么也不要做，静观其变的好。万事求稳，谋定后动，不出手则已，出手必中。如果没有这种作为，那么眼前的处境不但不会把你送到高处，反而会让你陷入深渊。相反，若能正心诚意，审时度势，快乐与幸福很快便会重回你身边，昔日失去的今朝必定加倍奉还。

充分释放精神潜能之后，我们的物质也将极大丰富，因为精神潜能能帮我们从物质世界中获取一切所需的能源。一个人在充分释放自身的精神潜能后，他就会像一块磁石，向所有渴望的东西发出吸引力。

如果一个人总在抱怨他是如何的贫困，那么他注定要穷一辈子了，而且即使机遇降临他也抓不住。如果一个人无论面对什么样的环境都能泰然处之，始终怀有感恩满足的心态，那他早晚会成为一个富人。精神的力量是人类生命的本质，一旦释放了它，那么理所当然你对天下万物都会有吸引力，现在选择权完全在你的手中，只看你想不想要而已。

这就是致富的法则：眼光要远，不可贪图眼前的蝇头小利，美好的前景正在前方等待你。把握住自己，默默地运用你的感觉、力量，那些看似遥远的梦想，很快就会在现实社会中得到实现。同时也要树立正确的理想，因为它能让你在正确的时间做出正确的选择，从而推动物质世界的改造进程。

## 成功商人是因为“心想”而事成

戈森是一个成功商人，他在遇到困难时，常常用他的想象力来解决问

题。他的传记作者在书中写道，他经常花去几个小时的时间，独个儿想象场景交谈。

别人知道他会想象出一个朋友在他面前，坐在椅子上，总是回答他的问题。他想象中的朋友会给他正确答案，以至于动作、声调、手势都历历在目。

有一个参加听课的年轻的股票经纪人，愿意采纳戈森的方法。他后来开始用想象力同一个有百万资产银行家交谈。这位银行家认为他聪明，判断准确，买股票眼光好。他经常将对话戏剧化，直到他心里产生一种自信的形式。

这个经纪人的内心对话和想象力对实现他的目标的确起了作用，使他的投资总是让老板满意。他生活的目标就是让他的委托人在投资上受益，他的潜意识使他的生意不断成功。

在买卖过程中，你的意识是启动器，你的潜意识是马达，你得首先启动这部马达，它才能工作。你的意识又如同发电机，用来唤醒潜意识的能量。

在向深层的潜意识传达想法时，首先要身体放松，让注意力减小，让心情平静下来。平静的心态可以排除杂念和错误想法的干扰。在平静、被动、易接受的状态下，不要做什么努力，潜意识就会接收东西。然后开始想象你的愿望是什么，例如，你希望买幢房子。

当你放松时，你做如下的肯定：我潜意识中的智慧是万能的，它现在向我展示我所需要的房子。环境优雅，房屋设计满足我的所有要求，我可以买得起。我现在将我的请求转交给我的潜意识，我知道它会本能地做出反应。我绝对相信，我的这一请求如同农民在地里播种一样，一切都会按照自然规律生长。

对你这种祈祷的反应可能是通过一个广告，一个朋友，或者你直接找到了所要的房屋；还有许多种反应的方式。但重要的是，一旦你有了信心，对潜意识的规律深信不移，你的祈求总会有答案。

你也许希望卖掉一套房子、一块地或其他形式的资产。有一位房地产经纪人经历过的事情也许会给你一切启示。

我在住处前的花园里放了一块牌子，上面写着“房东欲售房”。当天我在睡觉前问自己：“假如我卖掉了房子，我还做什么呢？”

我心里回答了我的问题：“我首先把那个牌子去掉，并扔到垃圾堆里。”我在想象中把那个牌子拔起，扛在肩上，走到垃圾处，扔在地上，并对牌子开玩笑地说：“我不再需要你了。”我感到内在的满足，觉得我已把房子卖了。

第二天有个人给了我一千美元押金，说：“把你的牌子拿掉吧，我们现在去找个中间人。”我随即取下了牌子，把它扔到了垃圾堆里。

外在的行动与内在是一致的，没有什么不一样的。外在完全反应内在，外在活动就是内在活动的反映。切记，你在寻找的也在寻找你。无论何时你要卖房产，总有人要买你的。通过正确使用潜意识的力量，你就能在买卖的竞争和焦急状态中将自己解放出来。

有许多杰出的商人，常常利用树立“成功”的意识，使自己确信成功属于自己。他们知道成功的概念包含着一切成功的要素。所以，你也可以不断重复“成功”的概念，当你对成功有信心有把握的时候，你的潜意识就会真实地接受，你会下意识地获得成功。

你常常会不经意地说出你主观上的信仰、印象或判断。成功对你意味着什么呢？毫无疑问，你想在你的人生中是成功的，你的工作是杰出的，你有一个美满的家庭，有足够的钱过舒服的日子，幸福的日子；你想祈祷成功，你想成功地利用潜意识的力量。

你是一个商人。成功的商人经常想象自己能心想事成，能获得所要的东西。因此，要有幻想，要常常想象自己处在成功的活动中，并且养成习惯。每天睡觉前都去想象自己是成功的，非常满意；最终你的潜意识会接受你的思想。你会觉得好像你生来就会成功，你只要祈祷，奇迹就会发生。

成功就是生活。当你感到平安、幸福和喜乐，能做你要做的事时，你就是成功的。做你爱做的事。如果不知道做什么，祈祷寻求引领。在你从事的事业中，要成为专家，努力掌握更多。自私者不会成功。他生活中的目的就

是要为他人服务。成功的人应该是心里平安的人。成功的人都有广阔的理解力。如果你有一个清楚的目标，你的潜意识就会为你产生出奇迹般的力量，向你展现各种各样的方法。你的思想和感情融合在一起，就会产生主观信仰，照着你的信仰，事就成了。

不断幻想的力量会引发潜意识的力量。你的潜意识是记忆的仓库，经常肯定地说："无论何时，我想要知道什么，潜意识就会告诉我什么。"如果你想变卖家产或房屋什么的，可以静静地默祷："无限的智慧将顾客引来，我就是他需要找的。"不断地带有感情地祈祷，你的潜意识就会做出反应。

成功的概念包括成功的所有要素。不断地、带有自信地向自己重复"成功"二字，你就会下意识地受迫成功。

# 销售中，潜意识可以带来好运

在《成功推销的秘诀》一书中，约翰·D.墨菲讲述了著名销售专家埃尔默·惠勒怎样利用莱基的理论提高某个推销员收入的故事：

某家公司邀请埃尔默·惠勒担任其销售顾问。销售经理请他关注一桩很不寻常的案例。有位推销员总是想方设法保住5000美元的年薪，不管公司分配他推销哪个领域的商品，也不管给他多少酬金。

因为这个推销员在一些小商品领域曾有不错的销售业绩，所以就给他分配了一种市场较大、前景较好的商品去推销。但是第二年，他拿到手的酬金数目和他在小商品领域推销时拿到的几乎一模一样——5000美元。接下来的一年里，公司付给所有推销员的酬金都有所增加，唯独这位推销员仍然只挣5000美元。于是，公司派他去推销最难推广的一种商品——但这次和往常一

样，他仍然只得到5000美元。

惠勒与此人谈了一番，发现问题并不在于推销哪个领域，而是这位推销员对自己的评价。他认为自己每年只能挣5000美元，只要怀有对自己的这种理念，外界条件怎样变化似乎就不重要了。

当分配他去某个难以推销的领域时，他拼命工作以挣到那5000美元；而当分配他去推销某种好推销的商品时，只要那5000美元有把握挣到，他就会找出各种各样的借口不去再接再厉。有一次，目标刚一达成，他便开始生病，那一年的剩下时间无法再工作。但奇怪的是，医生在他身上找不到一点毛病，而且在随后一年年初，他又神奇地康复了。

显然，这是一个很久前的故事，光从5000美元这个收入数字就可看出故事发生的年代。当它出现在本书的第一版中时，一些销售经理开始一个接一个地就这则故事给我写信，每封信都举了一个类似的故事为例。他们都说，他们公司就有个人与这位推销员一样，他们对此人已经灰心丧气、失去了信心。一位销售经理写道："霍华德就像提前就设定好了收入界限一样，无论有多少机会、无论情况怎样，他都不会改变这一界限。"这话说得千真万确，这种信念深深地"设定"在他的自我意象中。一旦重新设定，他就会设法追求新的目标。

## 内在的财富才是永远的财富

现代社会的大多数人所追求的不过是平日生活中常用的东西罢了。如果你能仔细地研究的话，你一定可以得出这样的结果，这些看似普通的事物，不但是我们的最佳选择，而且是唯一选择。

经常有人在鼓吹自己与众不同，已经超越了现实；但他们其实是现实社会中最普通不过的平庸之辈。另一方面，那些让他们引以为傲的所谓超现实的成果，不过是他们实践过程中得出的最差结果而已。它们的与众不同，其实是别人不屑为伍的结果。说得现实一点，他们不过是演出了一场不现实的荒唐闹剧罢了。

天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。说得俗一点，即使是从精神上已经掌握了整个世界的人，依然会有物质需求，所以说自己从不追求利益就是不现实的。我们的身边有各种各样的人，他们试图标新立异，然而实际上却是根本不通晓事理，连为人的基本准则都知之甚少。当然彻底沦为金钱的奴隶也是不可取的，看似你在占有财富，其实却是财富控制了你。只有采取中庸之道的人才能在世界上逍遥自在地生活。一个人只有真正参透人生的真谛，不再贪恋红尘中的臭皮囊——人与物质世界联系的纽带——才能真正地摆脱穷困感，做到无欲无求。此时他的心中犹如明镜台，因无一物，故而不惹尘埃。

亲善的行为、高尚的品质、觉醒的灵魂、无欲无求的人生态度，这些才是我们真正的永远的财富。回想一下你的人生，若没有这些，那你的一生便是可怜的一生，或许，比可怜更甚，应该说是可悲的。其实这些人的本质与我们是一样的，虽然人的性格或者习惯一旦形成要想改变是十分困难的，但却绝非不可能。如果你发现体内某种情愫有过激的嫌疑，那么努力地克制一下吧，尽量让自己变得平和完美。众生平等，既种因，必有果，撒下种子，便要收获，不只人的生命如此，所有的生灵亦如是。

一个沉溺于追求物质享受的人很自然地便会担心起自己的生命，以便于他延长享受时间，以此类推，他的渴求是无穷无尽的，永远得不到满足。惯性使然，他会对自身的缺点视而不见，一味舍本逐末，追求身外之物。永远无法满足的欲望，将给他带来双重折磨。恐惧感在心中不断堆积，在人生的最后一刻或许他会觉得不应该费尽力气去追逐财富，可是他再也没有机会来管理他的财富了。

把物质财富仅仅当作个人财富的想法是十分愚蠢的。物质世界的东西都

是生不带来死不带去的，要想把它们永远留在手上是痴人说梦不切实际。还是省点力气好好生活吧。既然上苍让这些财富从我们的手中经过是供我们使用的，那就好好地享用吧。我们只是物质财富的管家，作为管家只要做到物尽其用就好了。因为如果不让它们发挥作用，那么它们就会白白从你手上流过，不给你留下一点痕迹。虽然我们不能让所有的人都认同我们的观点，但至少得让自己清醒一点。

一个认清生命本质的人是不可能热衷于囤积财富的，对他来说工作的目的只是为了有所建树而已。这样的人知道内在的财富才是永远的财富，外在的财富存他们眼中根本不值一提。他们认为精神潜能才是实现愿望的根本动力——只要这股力量存在，任何时刻，只要你愿意你的愿望便能实现。有巨大的力量支持着你，物质方面的需要已不再成为负担，不必在此浪费时间和精力。换句话说，精神王国的大门一经打开，你就会进入一片崭新的天地，生活方式自然随之而变。

《圣经》上说，让富人上天堂难于让骆驼穿过针鼻。一个人若是太过于看重物质财富，将所有的精力都用在财富的积累上，自然无暇进行内心的修炼，当然更不可能发现内心中蕴藏的五彩斑斓的世界，精神与物质二者孰重孰轻？是追求万贯家财还是寻求内心的宁静？只有参透人生的人才能给出正确的答案。其实根本不必为物质担心。物质方面只要够用就好，多了反而无益。

进入了精神殿堂的人不会再对物质世界的东西感到渴望，事实上他们对此避之尚且唯恐不及。因此，当我们进入这种高级状态后，就会静下心来，抽出更多的时间来思考人生的真谛，为了财富而浪费时间和精力对人生没有好处，只有坏处。这才是人生最根本的解决之道，它适用于人生的各个时期。

超出某个限值后的财富是你人生中无法使用的财富，而这些无法享用的财富非但不会对你有所帮助，反而有匹夫无罪怀璧其罪的危害。许多人明明可以拥有快乐而美妙的人生，却往往过得并不如意，究其原因就是他们把太多的时间放在财富的积累上，白白浪费了生命。

还有人以为终其一生地积累若能为后人留下笔财富也是一项不错的善举，斯人何其短视也！用这种借口来过一生实属可悲。我不认为将一双穿得破旧不堪的鞋子送给一个需要鞋子的人是善行。如果你一心行善，那么请你在冬季向一个尽管工作努力但因为要养家糊口而没有鞋子穿的人送上一双能够保暖的新鞋子，这才是真正的善行。

对于真正的智者来说，他们看重的是获取鞋子的能力，而不是鞋子本身。所以他会教人获取财富的方法而不是简单地留下财富。只有这样才能保证后人同样能过上幸福、富裕的生活。将来的社会风气定会扭转，人们不会再以留下多少财富来衡量你的人生价值。

## 忌妒是致富的绊脚石

有些人总是抱怨他们入不敷出，他们看来总是努力在争取做到收支平衡。他们抱怨说“那个放荡不羁的家伙，他是个冷血动物，是个骗子”云云。

他们总是在谴责那些成功实现了自己理想的人，指责那些快乐的并受到大家喜爱的人，这就是他们的贫困原因。

他们谴责的东西正是他们想要的；他们的谴责出于他们的忌妒和对他人财物的占有欲。让你的财富长翅膀飞走，最快的办法就是指责那些比你富有的人。忌妒是造成许多人生活贫穷的原因之一，很多人是通过许多磨难才学到这一点的。

例如，如果你见到你的对手在银行里存储一大笔钱，而你的存款却很少，你会不会产生忌妒之心呢？克服这种情感的方法就是，要对自己

说："这难道不好吗？我应为他的发财而感到高兴，我希望他能越来越富有。"

如果要放纵忌妒心，它不会给你带来好结果，它会让你处处被动，财富会远离你，而不是靠近你。如果你因为别人的财富和发迹而恼怒，你应该立刻采取各种方法转变心态，并真诚希望他人发财。这样做会在你心中抵消那些悲观想法，财富会按照潜意识规律向你流来。

如果你认为某人发财是通过不正当的手段实现的，你不要为他担忧，不要去横加指责。你知道他是在利用潜意识的规律去做坏事，这个规律会再度"关照"他的。切记，致富的障碍是在你心里，你可以现在就摧毁它。怎样才能做到这一点呢？答案就是：和气生财。

采取最容易的方法致富，完全依赖潜意识的力量。像个守财奴那样积攒财富，只能让你成为"坟墓"里最富有的。因此，不必要像个奴隶似地去工作。财富是潜意识中的确信。要在潜意识中明确地建立富有的思想。大多数人的问题是，他们得不到不可见力量的支持。睡前静静地对自己重复说："我有钱了。"你的潜意识会让你在现实中有钱。对富有的感觉能产生富有，要常常保持这种感觉。

你的意识和潜意识必须达成一致。潜意识接受你当真的东西。因此，你要将富有而不是贫穷的思想当真地"植入"潜意识。

你可以通过以下方法来克服思想上的对立想法，常常肯定地重复说："没有我做不了的事情。"要不断地重复说："我的销售额天天都会增加，我的事业在发展，我的财富会与日俱增。"你的销售额就会增加。不要签"空白支票"，例如，"总是不够"，"太缺乏了"，这样的陈述会加速你的失败。

你在意识中肯定的东西，几分钟后不要再让消极的思想反对它。这种负面思想会抵消你当初肯定的积极想法。你财富的真正来源是你的思想，你的某种想法可能值几百万。你的潜意识会产生你所寻求的想法。

忌妒是致富的绊脚石。要为别人的财富而高兴。致富的真正障碍在你心里。消除这种障碍的方法就是要与众人和睦相处。

## 让你的心灵吸引财富

追求财富是一种美好的天性。你有权利富有。你生来就应该过富有、幸福和自由自在的生活。因此，你应该有足够的钱来满足你的需求。

你应该成长、发展，无论在精神上还是在物质上。你有权自由表达一切所想。美好和富裕属于你。当你可以利用潜意识成为富有的人时，为什么仅满足于“够用就行了呢”？你可以学会把钱和朋友们一起享用，这会使你总是富足有余。

你想富有，就是想过一个更丰富、更幸福和更美好的生活。这是一种天性。钱是一种用来交换的符号。它对你来说不仅仅意味着摆脱贫困，而且要实现富有、丰盛和尽善尽美的存在。它可以表示一个种族是否具有强盛的生命力。当你的血液在体内自由流动，你是健康的。当钱在你的生活中自由流动，你在经济上是“健康”的。

当人们开始存钱，将钱放入钱盒里，为钱担忧时，经济上就“有病”了。多少世纪以来，钱作为交换媒介，采用过各种形式，像盐、珠子和各种饰品等。在古代，人们的富有是以拥有的牛或羊的头数来决定的。如今我们使用货币或流通票据，因为写张支票比带着牛羊去支付更方便。

你心中的潜意识对财富的了解是你致富的捷径，不管是从精神上还是从物质上来说都是如此。不管经济形势怎样变化，股市怎样浮动，不景气、罢工、战争或其他什么情况，总是不会缺什么。因为你已在潜意识里建立了富有的概念。不论你在何处，潜意识总是在“关照”你。你的潜意识深信，在你的生活中，钱总是会不断地向你流来，你不会缺什么。即使明天国家出现

金融危机，人们手中的债券不再值钱，像第一次世界大战期间的德国马克，你也会引来财源，不管货币是以何种形式出现。

你也许会说："我应该得到更高的工资"。我相信，大多数人的报酬都比应得的低。许多人钱不多的原因之一就是他们公开或默默地谴责金钱。他们认为钱是"肮脏的"，钱是"所有罪恶的根源"。还有一种原因，就是他们心中有一种隐隐的认识，认为贫穷是某种美德。这种心理认识可能来自于早期的儿童教育，一种迷信或对某些宗教经文的错误解释。

一次，有一个人对我说："我破产了。我不喜欢钱，它是万恶之源。"这种话表现了一种神经质的混乱，要知道你的破产并不是金钱的罪恶。如果你只爱金钱，财迷心窍，你的生活就扭曲了。

有些人渴望权力，有些人却渴望金钱。如果你心里只想钱，说："钱就是我想要的一切，我要用一切手段去赚钱，我什么都不顾。"这样，你也许能搞到钱，可以发财。但你却忘了，你需要的是一个稳定的生活，你需要心中有平安，你需要爱、喜乐，你需要健康，你不仅仅是为挣钱而活着。

如果以挣钱为你人生的唯一目的，你就选择错了。如果一开始你认为钱就是你所要的一切，当你有了钱以后，就会发现钱并不是你所要的一切。你还想施展你的各种才华，实现你的自我，以及享受为他人奉献的喜悦，等等。

## 想象力有多丰富，生活就有多精彩

毫无疑问，你能自由地控制自己的思考过程，但思考的结果是好是坏却要由吸引力法则来决定。这个法则为我们揭示了，那些"好的结果"与"坏的结果"到底是怎么得来的。

让我举个例子吧，如果你的想法具有创造性与和谐性，那么你就将得到一个“好”的结果；如果你的想法充满了争斗或者不和谐，那么你得到的结果也必然是“坏”的。

“好”与“坏”只是为了表示我们行动的结果，或体现我们对这个法则的遵从与否。

爱默生和卡莱尔的生活为我们很好地展示了吸引力法则的重要性。爱默生充满善意，从而奏响了一曲和平与和谐的人生交响曲；卡莱尔疾恶如仇，他的争斗思想则把他的人生带入混乱和危险的深渊。

两个伟大的人物，他们拥有一个共同的理想目标。但不同的是，爱默生重视自我的创造，而卡莱尔则满脑子争斗思想。不同的选择，把他们的人生带到了截然不同的境地。你关注什么，我们的内在创造力就把我们塑造成什么。这就是吸引力法则。

人的思想具有创造性。正是因为人的思想具有这个特点，人才能与其他拥有相同思想的人和谐共处。

成长和自我发展是所有生命的终极目标，但是成长的结果却受到现存事物及其规律的影响。这就是成长法则，它也适用于人的思想形成过程。

任何一人，他所执著坚持的想法必然会影响到其性格、健康和周围环境。通过前面的课程，我们已经掌握一些重要的精神训练方法，这些方法能帮助我们改掉那些只能产生负面结果的思考习惯，并培养出“自我创造”的思考习惯。

诚然，精神上的习惯很难改掉。但是，如果我们能不断地用“自我创造”的想法取代“与人争夺”的想法，那么就可以培养出良好的思考习惯。为此，你要善于分析自己的想法，并对现有的想法做出取舍。如果某个想法不但对你个人有益，而且对那些受到其影响的人也是有益的，那么你就要保留它，珍视它，因为它具有无限的价值，它将成长、发展，直到有一天它就能在外部世界结出丰硕的果实。我们要记住乔治·马修·亚当斯[1]说的话：

---

① 乔治·马修·亚当斯：1878~1962年，出生于密歇根州沃什特瑙县萨林市，是美国一位报纸专栏的作家。

“学会关上你的大门，让那些目前对你无益的东西远离你的头脑、你的办公室和你的世界。”

如果你拥有很多“与人争夺”的想法，并且它们给你的生活带来了不和谐，那么，你就要努力培养“自我创造”的精神态度。在形成这种精神态度的时候，你的想象力会助你一臂之力。换言之，丰富的想象力可以给你带来美满幸福的生活。

思想为你编织未来之衣，而想象力为你的思想提供编织的材料。想象力可以让你看到你过去所没有看到的新世界。无论你是探索者还是发明家，想象力都可以为你开启从无到有的创新之门。有了想象力，你过去认为做不到的事，现在就有可能做到。

想象力可以重塑你的思想，因为它可以使你的感觉发生新变化，从而形成新理想。

想象力可以赋予思想以创造性，它能让你做出很多富有创造性的行动。没有设计师的图纸，建筑工人就无法建造出一座建筑；而设计师的图纸来自于他的想象力。没有预先的设想和仔细筹划，企业家就不可能建立起一间拥有数百个分公司、上千名员工的大集团。人生中的一切事物都像陶工手里的黏土，是人的智慧将它们塑造成形，而想象力就是塑造用的工具。

就像锻炼你的肌肉一样，有效的训练可以让你拥有无限的想象力。你必须经常向你的想象力注入新事物，否则它就会逐渐枯萎。

但是，你千万不要把想象力错误理解为幻想。幻想是“白日梦”，它是精神分散的一种形式，能导致精神上的疾病。很多人都喜欢沉迷于幻想，结果遭遇了人生的失败。

创造性的想象是一种精神劳动。这种劳动并不轻松，很多人都无法忍受这种劳动的艰苦。不过，只有最艰苦的劳动才能换来最丰厚的回报，因为上天偏爱将成大事的机会留给那些勤于思考、想象和努力的人。

人的思想是唯一的创造之源，它无所不能，无所不知，无所不在。当你深刻认识到这样一点时，你就在通往真理的方向上迈出了一大步。

下一步，我们要想办法获得这种力量。毫无疑问，思想就在我们的内

心。但是，思想的力量却要经过精心培育、不断施肥才能获得。所以，我们要多去接受新事物。就像身体要经过锻炼才能威武有力一样，我们的思想也要通过练习才能具有对新事物的接受能力。

根据吸引力法则，你最终得到的，一定是那些和你的习惯、个性、精神状态相一致的人生条件、环境和生活经历。所以，你的精神态度才是解决人生问题的关键，而无论是在教堂里祈祷，还是读一本好书，都无法解决你的问题。

人类能够利用的一切力量都来自内心。只有认识你的力量，正视你的力量，让你的力量进入你的意识，与你融为一体，你才能体验到它们的威力。

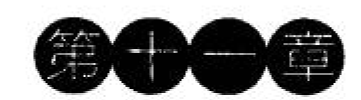
每个人都想过上富足的生活，这一点毋庸置疑。但是，有了正确的创富意识就能过上期望的富足生活吗？很遗憾，还不能。可是，一旦人们了解了力量之源，有了正确的创富意识，他们就会变得目光敏锐、脚步轻盈、生气勃勃，而这无疑会为他们带来富裕的生活。

所有错误都源于人们的无知，而知识让人进步。所以，对知识的认知和应用也是获得力量的过程。知识的力量是精神上的力量，是人类发展的关键。

知识是人类思考的结果，可见，思想是人类发展的基础。若一个人的思想停滞不前，那么他拥有的力量将会迅速瓦解，而他的生活就会遭遇困难。那些成功的人总是坚持理想，为了实现理想，他们心里一直牢记下一步该做什么。思想是他们用来建造理想大厦的“工地”，想象力是他们精神上的建材。

精神是一种永恒的、进步的力量。如果你能使用这种力量，你就能获得成功所必需的一切条件；而想象力则是一个矩阵，你能用它来组合出所有奇妙的事物。你的人生取决于你对理想的执著程度。不过，要想顺利实现自己的理想，你必须预先做好规划，并吸引一切必要的条件。

做到这些，你就能让精神与力量充斥于你的整个身体，并在自己的周围凝聚起一股积极的力量。从此，你就能过上令人艳羡的生活。




# 发掘你的潜能，正确认知你蕴藏的力量

唯有能提出好的问题，才能得到好的答案。

——卡明斯

# 能力的发源地——潜意识

在生活中，我们之所以会陷入困境，主要源于混乱的思想和不知道自己真正的兴趣所在。为了摆脱困境，我们必须在杂乱无章中找到内在的规律，并依据这些规律调整自我。因此，清晰的思维和精神洞察力具有不可估量的价值，它们可以让人们的所有思考过程，甚至思想本身都做到有章可依。

毫无疑问，你的感觉、判断、品位、道德感、才智、志向都会影响你在现实生活中产生的满足感。而前者是在你的学习中、实践中慢慢积累起来的成果，每个人的境遇不同，这种成果也有所不同。为了获得满足感，我们要向世界上所有最优秀的事物学习。

精神就是力量，蕴藏着强大的能量，这种力量甚至比那些促进物质进步的梦想，或者你能想象到的最辉煌的成就都更加神奇。获得和释放这种力量的方法很简单：承认并正视你的这种能力。其实，这种能力早已存在于你的身上，支持着你的身体和外在活动。这一课将引领你去认识这种力量。

精神活动由两种平行的行为模式产生，一种是意识，另一种是潜意识。如果想凭借自己的意识揭示整个精神活动，就好像一个人想用一点点烛光来照亮整个宇宙。要想彻底异清人们的精神活动，就势必要研究精神层次最底层的潜意识。

潜意识的运行过程具有一定的确定性和规律性，不存在出现错误运行的可能。我们的精神就是按照这样的设计运行的。尽管我们很难彻底弄清

楚潜意识的运行规律，但分析它的运行规律无疑是我们认识精神力量的重要基础。

潜意识就像一个仁慈的陌生人，为我们的利益工作、奉献，只将成熟的水果放在我们跟前。对人类的思维过程进行的分析显示，潜意识是上演精神现象的重要舞台。

通过潜意识，莎士比亚从一个普通学生那里领悟到了伟大的真理并把它表现在自己的作品里；通过潜意识，菲迪亚斯雕塑了不朽的大理石和青铜像；通过潜意识，拉斐尔创作了庄严的圣母像；通过潜意识，贝多芬谱写了永恒的交响乐。

当我们达到某种境界的时候，可以不再依靠意识也能轻松且完美地完成自己所做的事情：弹钢琴、溜冰、使用打字机、熟练地与人交易……依靠潜意识的活动过程，我们能完美地执行类似动作：我们可以一边弹奏美妙的钢琴曲，一边兴致勃勃地谈话。这显示了潜意识的惊人之处。

我们应该完全相信一点，潜意识在我们的生命活动中具有不可替代的重要作用。通过对潜意识的研究，我们可以发掘出很多自己意想不到的潜能，比如在艺术、音乐和其他方面的天赋，或其他才能。

潜意识是我们的良师益友，它能够为我们拾遗补缺，鞭策我们不断进步。它能他人所不能，堪称无价之宝。

另一方面，意识对我们也很重要——没有意识，我们就不能随意行走；没有意识，我们就不能做到随心所欲地抬起手臂；没有意识，我们就不能通过眼睛和耳朵随时将注意力集中到某一目标……但是，维持心脏跳动、血液循环或身高增长、神经和肌肉组织的形成、骨骼的塑造等重要的生命过程却无一不仰赖潜意识的正常运行。

比较这两种行为，就可以看出，前一类行为由某一时刻的意愿决定，后一类行为却有条不紊、富有节奏，在任何时候都必须持续进行。在这两种行为之中，我们称外在的、可变的行为为“意识”或“客观思想”（用于处理外部对象），称内在行为为“潜意识”或“主观思想”。后者除了影响精神层面之外，还掌控着肉体的正常运行。

## 很容易被欺骗的潜意识

你的潜意识每天24小时都保持清醒，从不睡觉。就算你被麻醉，潜意识还是依旧清醒。旧金山职业的外科医生齐克，曾在《生活杂志》上发表临床案例，证明病人可以在手术中听到医生的对话。

齐克医生的儿子，也听得到这些对话，因此深受其害。他的儿子患了“充血性心脏衰竭”，需要通过手术治疗。手术相当成功，但他儿子术后却得到了忧郁症，并常常上气不接下气。

通过对儿子进行催眠，齐克医生才发现，儿子在手术中听到外科医生说：“这个我们治不好。”询问操刀的外科医生后，其中一名医生说，当时他们发现第二个充血性缺陷，不过这个缺陷不太严重，不值得冒险开刀，反正此缺陷会自己痊愈。

不过，他儿子的潜意识只听到片段的“这个我们治不好”一句话，便片面地认为自己的病好不了，而这个孩子的潜意识断章取义，并根据他相信的事实反应。

你的潜意识不理性，也没有判断能力。潜意识没有常识，也没有幽默感，而且会断章取义，并把每句话当真。如果某人被催眠的时候，别人问他：“你可以告诉我你几岁吗？”拥有逻辑的显意识，会了解发问者想知道此人几岁。不过潜意识只会照字面解释问题，并回答：“可以。”

父母和老师常常会用下面的负面字句责骂孩子。尽管他们可能出于爱之深、责之切的想法，但潜意识会完全照字面意思，解释这些责骂的言语，而在孩子年幼时，显意识会完全一字不漏地将这些讯息毫无保留地送进潜意识中。

“你这笨孩子。”或“你好笨。”

“你这又胖又笨的孩子。”

“你这白痴。”

“你就是学不会？”

“你怎么老是做错？”

“多吃点才会健康。”

有种叫做“器官语言”的现象，就是潜意识断章取义接受话语的例子。器官语言是说，强烈的情绪锁住了身体某部分，导致此人生理上产生不适。史德曼在其作《与我何干》中便指出，在心理神经免疫学这个新领域中，已经有科学证据，为器官语言这类现象解释。

## 一个球两个面，潜意识和意识各占一面

潜意识和意识是一个球的两面，而不是各自独立的实体。意识做出的是理性选择，比方说你选择读什么书，住什么地方，还有和什么样的人一起共度一生，等等。另一方面，你的潜意识则在意识毫不知情的情况下，自发地催动着你的呼吸系统和生命循环系统。

像土地接受农民撒下的种子一样，潜意识总是无条件地接受着一切加诸意识层面的观念。千万记住，潜意识永远都不会知道什么是好什么是坏，它就像一个忠实的仆人，执行意识给它的命令。那些负面和破坏性的想法也隐藏在潜意识里面，而它们迟早会转化为现实，从而改变人生。

心理学家通过催眠术做了大量的试验，试验结果表明：潜意识不会做出有意识的选择和对比，而只是无条件地接受意识给予的建议。而一旦接受了

意识层面的观念，它就立刻开始将其向现实转化。

为了向你展示潜意识是怎样工作的，我们来看看催眠试验的实际情形吧！一旦被催眠者进入了催眠状态，经过专业训练的催眠师就可以随意对被催眠者施加暗示了。这时，被催眠者无论被暗示成狗、猫或者拿破仑，他们都会惟妙惟肖地开始展现相应的行为特征。看吧，他们相信了催眠师施加的暗示，他们的人格在短时间里发生了多么巨大的改变！

富有经验的催眠师常常在催眠状态下暗示被催眠的人，他的鼻子出血了或者后背发痒，甚至告诉他们不能动弹或者体温急剧下降，他们的身体都会开始毫无来由地、实实在在地表现出上述症状！

这些简单的案例清楚地展示了潜意识的特别之处。潜意识不具有独立人格，遇事不加选择，只会忠实地服从意识的指令。所以，控制自己的意识，谨慎地选择意识层面的想法和观念，就显得格外重要了。记住，一定要让自己的灵魂与快乐为伴，让内心充满了祝福、治愈和富有启示的力量。

看看你的周围世界吧，你会发现，大部分的人都生活在外部世界，只有那些受到启迪的人才会非常关注内部世界。值得注意的是，这个内部世界，即你的思想、感情、想象，造就了你的外部世界。

因此，这唯一的创造力产生于你的内部世界，不管是你有意识还是无意识的。你的意识和潜意识会相互作用。为了改变外部条件，你得首先改变内部世界。

许多人在盲目改变周围条件和环境。他们没有搞清楚为什么会产生不和谐、迷惑、匮乏和其他对于愿望的限制，这还得向就在你的内部世界追寻原因。

你生活在一个非常丰富的世界里。你的潜意识对你的思想非常敏感，你的思想先会产生一个“模型”，然后你潜意识中的无穷智慧和活力就会铸造它。本书中每一章都会列举一些实例，教你如何操作和运用潜意识的心理规律。

许多伟大的科学家、艺术家、诗人、歌唱家、作家和发明家都能深刻地了解潜意识的功能。有一次，歌剧男高音卡鲁索突然怯场，他的喉咙因为害怕而痉挛，他无法再唱了。

大滴汗水从他脸上淌了下来，他感到恐惧，因为还有几分钟他就要出场

了。他浑身发抖对自己说："他们要嘲笑我了，我无法唱了。"然后他到后台，对着那里的人大声说："小我要把大我掐死。"然后他对着小我说："滚出去，小我！大我要唱歌啦！"

大我指的是潜意识中的力量和智慧。他叫喊："滚出去，滚出去，大我要唱歌啦！"如此这般后，潜意识回应了他，他镇定地走上台，结果唱得好极了，全场为之轰动。

卡鲁索显然知道心理的两个层次，一个是有意识的，符合理性的；一个是潜意识的，不符合理性的。当你的理性（小我）充满恐惧、担忧、焦急的时候，你的潜意识（大我）会以恐惧、绝望等影响你的意识。

当出现这种情况的时候，你要像卡鲁索那样，坚定地对非理性的我说："请安静一下，我能控制你，你必须听我的指挥，你（这个小我）不准乱说乱动。"

潜意识原来是服从于意识的，这就是为什么我们把它叫做潜意识。意识如同船长，在驾驶台上工作，他指挥船的方向，对机舱的操作员发布命令。机舱的人根据命令操作各种仪表等，他们不用管船向哪个方向行驶，只要执行命令就行。

如果船长用他的罗盘、六分仪或其他什么仪器发出错误的指令，船就会触礁，操作员只能服从命令，别无选择。船长是船的主人，他发布命令。同样，你的意识就是你的身体、你的周围环境以及你所从事的一切事务的主人。你的意识向你的潜意识发布命令，因为你的意识能做出判断，接受认为是合理的事情。

当你不断地向人说："我买不起。"你的潜意识就会认为你买不起你要的东西，你就不会去买。只要你动不动就说："我买不起那个车；我去不了欧洲；那个房子、那个毛皮大衣或貂皮围巾我都买不起。"你的潜意识就会听你的话，让你一辈子肯定不会拥有上述这些东西。

曾经有个女大学生，向我讲述了发生在她身上的一件奇妙的事情：去年圣诞节前夕，她望着商店橱窗里的一只旅行包，很是喜欢，但价钱昂贵。她打算去纽约布法罗度假的。当她刚想说："我买不起"时，她突然想起在听我讲课的时候，我说过："决不要进行消极的陈述，立刻将它倒过来，进行

肯定的陈述，你的生活中就会发生奇迹。”

于是她立刻说：“这包是我的，它现在在这里，我已接受了它，我会拥有它的。”到了圣诞节晚上8点钟，她的男友送给她一只旅行包，那只旅行包同她在橱窗里看到的一模一样。甚至在当天上午10点钟她还想起这个包，她的心里充满了对它的期待，并向她的潜意识深层释放了这个意念，就等着潜意识去完成这奇妙的“获得”功能。

这个女学生后来对我说：“我没有钱买那个包，但我知道去哪里找钱，去找所有我需要的东西，它们全都在我心灵中的宝库里。”

再看一个例子：当你说：“我不喜欢吃蘑菇。”而后来当别人给你蘑菇吃的时候，你居然会真的不消化。因为你的潜意识对你说：“主人（意识）不喜欢蘑菇。”这一个例子很好地说明了意识和潜意识之间的区别和各自的工作方式。

## 认知你的身体是如何运作的

当你认识到这一点，你就已经发现一个力量的源泉，这种力量使你有能力应对生活中可能出现的任何情况。

潜意识和意识之间的关系和神经系统之间的关系有关。交感神经系统主管潜意识，脑脊髓系统主管意识。脑脊髓系统的中枢位于大脑，它是一个渠道，通过它，我们可以有意识地获得身体的各种感觉，并控制身体做出动作。

交感神经系统的中枢位于胃后部的神经节团，我们称之为“腹腔神经丛”。它也是一个渠道，通过它，我们的潜意识可以调控身体的各项功能。

两个系统通过迷走神经连接起来。迷走神经作为脑脊髓系统的一部分，

它从大脑区域进入胸腔，其分支通往心脏和肺，然后穿过横膈膜，最后脱去表层组织，与交感神经系统连接起来，最终形成两大系统的连接通道。

我们都知道，大脑负责接收人的所有想法，它是主管意识的器官，受我们的推理能力支配。而潜意识不能进行推理，只会行动，它总是把意识的结论全盘接受。当意识认为一个想法是真实的，该想法就会被送往腹腔神经丛或潜意识中，这种想法就会变成我们的自有之物，然后再作为事实传递给外界。到那时，我们的行动就不需再经过推理或思考了，而意识也就得到了解放。

腹腔神经丛被比作是“身体的控制中心”，因为它是分配身体能量的中心点。这种能量是真实的，这个中心也是真实的。能量经由神经被分配到身体的所有部分，之后又被散发到身体周围的大气中。

当腹腔神经丛积极工作时，会向身体的每一部分、身边的每一个人传递生命、能量和活力，人的感觉就会愉快，精力就会充沛，他接触到的所有人都会体验到一种愉快的感觉。所以，如果一个人散发的能量非常强烈，那么这个人就被认为是“有魅力的”，他的存在经常会给他身边的人带来快乐。

任何对这种传递的打断，在感觉上都是不愉快的。如果流向身体一些部位的信息与能量被阻止，人就会罹患各种身体上或精神上的疾病。如果这种阻隔出现在人与外在世界之间，那么人的处境就会出现问题。

身体之所以会出现疾病，是因为身体的控制中心，也就是腹腔神经丛，不能产生足够多的能量去赋予患病部位以活力；而精神之所以会出现疾病，是因为潜意识对意识的支持出现了问题——潜意识出现问题，人就要重复思考和推理很多的事。如此一来，人的精神当然会生病；人的处境之所以会出现问题，是因为潜意识和外在世界的联系被中断。

腹腔神经丛是部分与总体相遇的一个点，在这个点，有限变成无限，灭绝变成创造。普遍变成个性，无形变成有形；在这个点，生命得以呈现。每个个体从腹腔神经丛上产生的生命数量都是无限的。

腹腔神经丛无所不能。这个点是全部生命和全部智慧的汇合点，因此能完成任何指令。而且，潜意识能够并且愿意执行意识下达的计划和想法，所以意识是腹腔神经丛的主宰。由于整个身体的生命和能量都来自这个控制

中心，因而我们的意识接受的想法的质量决定了这个中心将发散的想法的质量；我们的意识接受的想法的特征决定了这个中心将发散的想法的特征；我们的意识接受的想法的性质决定了这个中心将发散的想法的性质，继而决定我们的人生遭遇会是什么样子。

因此，显而易见，我们能做的就是让我们的控制中心活跃起来。我们发散的能量越多，我们就越能尽快将不利环境变成快乐与财富的源泉。那么，更重要的问题就是，如何让控制中心活跃起来，如何让控制中心产生更多的能量。

## 潜意识是如何改变环境的

就人类的内在思维过程而言，潜意识是记忆的仓库；潜意识是各种想法的港湾，它工作时不受时间和空间影响；潜意识是人类实现主动性和创造力的源泉，它是习惯所在。

就人类的外在创造活动而言，潜意识是理想、志向和想象的来源，它是我们认识自身潜能的渠道。随着我们对潜意识的逐步认识，我们就能释放自身的各种潜能。

有些人可能会问："潜意识如何改变环境？"答案是：潜意识能够激发我们的创造性，这种创造性通过思想活动反映出来，并诉诸行动，从而改变我们的现状和环境。

但是，思维分为两种，一种是简单的思维，直接、无意识；一种是创造思维，有意识、有逻辑、富有建设性。当我们充分发挥我们的创造性思维时，我们就能够把意识行为和潜意识行为完全统一，就能激发出无穷的创造力，改变外在的客观环境，实现我们的目标。弄清楚意识和潜意识各自在精

神活动中的功能，并掌握它们的基本运作原理，对我们非常重要。

意识是通过对身体各感官的感知而对外部环境和目标做出反应的。意识具有辨别与选择能力，同时还具有思考能力——无论是归纳、推理、分析或演绎——这种能力通过培养还会继续增长。意识是我们所有能力产生的源泉，它不仅能将潜意识活动明确地表达出来，而且还能指导潜意识。由此可见，对内，意识是潜意识尽责的统治者和守护人；对外，意识能够完全改变一个人的生活环境。

与意识不同，我们的潜意识没有自主能力，它会毫不保留地接受意识传达过来的指令（即心理暗示）。所以潜意识没有防范能力，常常会接受一些错误的暗示，使我们受到恐惧、焦虑、贫穷、疾病、不和谐及其他消极思想的影响。而经过训练的意识则能通过时刻警惕的自我保护完全防止这些情况发生。

一位作家曾经这样解释这两种精神行为的主要区别："意识是理性意志；潜意识是本能愿望，是在此之前的理性意志的结果。"你的心灵有两个层次：理性的意识层次和非理性的潜意识层次。你的思考停留在意识层次，但是所有的习惯性思考都会沉淀到潜意识之中，随后潜意识就会开始起作用，让其成为现实。潜意识塑造现实的力量极其强大，如果你认为你是好人，你就会是好人；如果你认为你是邪神，你就会是邪神。

你一定要记住：只要潜意识接受了一个观念，它就立刻开始将其转变为现实！问题的关键在于，无论这个观念是好是坏，潜意识都会不加选择地接收并同样有力地开始执行。如果这条定律在负面的方向发挥作用，那么它就会带来失败、屈辱和痛苦；如果这条定律往正面的方向发挥作用，那么它就能带来健康、成功和富有。

只要你在心中切实地感受到了健康的心灵和身体，那么你就一定能够在现实中体验到这份美好。因为你内心当中请求的事情都会化为现实，所以你如果想要健康、宁静和富有，那么尽快开始祈祷和相信吧！你的心灵就是下达命令的将军，而现实只不过是听命于你心灵的士兵罢了。

人类的心灵有一条规律：意识决定潜意识。心理学家和精神专家指出，当意识转化为潜意识时，会在大脑皮层留下生理印记。一旦你的潜意识接受

了某种观念，它就会立刻开始实践这种观念。它召唤无穷的生命潜力和圆满智慧，运用你过去生命中学习到的全部知识和信息去实现目标。有时你会突然发现所有的困难都有了解决方案，有时则会等上一两天，不过它肯定是从不食言的。

潜意识通过外部来源提供的前提条件，得出恰当准确的推论。当前提条件正确时，潜意识就会得出一个正确的结论。可是，一旦前提条件或暗示是错误的，整个结论就是错误的。对于结论，潜意识并不会去做验证，验证过程依靠意识。所以，意识是潜意识的“看门人”，以保护潜意识不会产生错误行为。

在接受意识的指令之后，潜意识会立刻采取行动，在其工作领域中开展工作。意识的指令可能是正确的。也可能是错误的。如果是后者，将对整个生命体带来广泛而消极的影响。

在人们清醒的时候，意识会尽职地值班；但当“看门人”下班时，或当冷静的判断被中止时，抑或在一个混乱的环境下，潜意识就会被完全暴露出来，很容易接受错误的指令。一旦一个人的情绪处于极度的恐慌、愤怒、冲动，或其他激动状态时，潜意识的情况最为危险。潜意识很容易接受恐惧、仇恨、自私、贪婪、自卑等这些消极情绪，或对来自其他人和外在环境的消极信息不加甄别地完全接收。这样一来，就会对整个人的身心健康造成极大伤害，使人们在很长一段时间里遭受痛苦的折磨。所以说，保护潜意识不受错误信息的影响十分重要。

潜意识是通过直觉来感知外在的信息，因此它对外在刺激的反应非常迅速。对于外在刺激，潜意识根本不会像意识那样采取复杂的推理步骤——事实上，它做不到这一点。

和你的意识相比，潜意识从来不睡眠、不休息。潜意识一旦收到明确指令，就会立刻按照设定程序行动，直至产生结果。因此，潜意识是力量的源泉，可以使我们与外在的普遍规则建立联系。这条结论相当重要，你必须仔细研究。

潜意识的运行规律非常有趣。比如，一个原以为很尴尬的约会，但是由于一方无意识地运用了一些技巧，现场气氛居然非常和谐、融洽。于是，人们发现，一些棘手的商业问题，有时通过拖延或其他自然而然的方式，反而

能水到渠成。

潜意识是道德理念和人类欲望的栖息之所，是艺术灵感和助人为乐思想的源泉。一个人潜意识中隐藏的这些本能很难被摧毁，除非他的遗传规律被破坏。只要我们相信潜意识，潜意识就会赐予我们无限的能量。

潜意识具有很强的惯性，它无法主动地对外来信息做出判断，所以它很容易接受错误指令。纠正方法就是使用强势的正确意识，不断重复，直到潜意识接受它，形成新的、健康的思维和生活习惯。当我们机械性地重复一个想法，直到不再需要在头脑里做出判断时，这个想法就在潜意识里生根了。如果我们的习惯是正确的，潜意识的这个特点就对我们很有利。如果潜意识接受了错误的想法，并形成习惯性思维，补救方法就是：不断向它发出指令，让它放弃这个错误想法。这样，潜意识就会改正这个错误。

总之，从生理的角度来说，潜意识的正常运作与我们的生命过程息息相关，对我们的养生和健康起着重要作用。一般来说，潜意识具有保护所有生命及改善生存环境的本能。

## 有意识地对潜意识施加影响

积极的想法可以振奋腹腔神经丛，消极的想法会压抑腹腔神经丛；快乐的想法振奋它，悲观的想法压抑它。勇气、力量、信心和进取精神都能给腹腔神经丛以动力，而恐惧感则是腹腔神经的最大敌人。要想获得光明，必须首先摧毁恐惧。敌人必须被完全消灭，被消除，被永远排除在外，因为它是遮挡太阳的乌云，会导致永久的黑暗。

恐惧是人身体里的魔鬼，一旦感染上它，它就会在你全身扩散，使你每

时每刻都处在它的控制之下：让你恐惧过去、现在和未来；让你恐惧自己、朋友和敌人；让你恐惧任何事、任何人。当恐惧被有力地、彻底地摧毁，你的生命之光会闪耀，乌云会消散，你就能找到力量、活力和生命之源，找到久违的快乐。

产生恐惧是因为对自己缺乏信心。当你发现自己真的拥有无限的力量时，当你实实在在依靠自己的力量克服了困难时，当你发现自己随时可以调用这种力量时，你将不会再恐惧，因为你知道，自己比恐惧更强大有力。一旦恐惧被摧毁，你就可以开始追求美好的生活。

追求美好生活是我们对待生命的精神态度，它决定着我们未来的人生际遇。如果我们不期望，我们就不会拥有；如果我们要求很多，我们就会得到更多。只有当我们不能发出自己的声音时，世界才是残酷无情的。只有那些不能捍卫自身想法的人，才会说世道艰难。放弃自己的追求非常可怕，它会导致许多想法不能得以实现。

所以，任何一个人都应该知道，自己具有一个强大的控制中心，他不必担心任何事情，因为他的力量无穷。他应该有意识地去传递他的勇气、信心和力量；他可以凭着他的精神态度取得成功；他可以打破障碍，摆脱恐惧对他产生的各种负面影响。

请记住，一旦我们开始有意识地传递健康、力量和和谐，我们就应该无所畏惧，一往无前，因为这是遵循普遍法则之后的必然结果。只有在生活中反复实践这些知识，我们才能更好地理解它们。就像运动员通过训练变得强壮一样，我们可以在实践中提高我们的认识。

现在，你已经知道对潜意识施加影响的结果是什么，那么，如何对潜意识施加影响呢？这里有一个很有效的方法。你已经知道，潜意识是有智慧的，它会毫无保留地接受意识的指令（即心理暗示），并据此指挥你的身体做出行动。可是，怎样才能给潜意识下达这种指令呢？那就是，全神贯注思考你的目标；当你的精神集中于一点时，你就是在对潜意识施加影响。

这不是唯一的方法，但却是一个简单有效的方法，也是最直接的方法，它能保证你得到你想要的结果。这个方法的效果已被实践证明，很多人都据

此给自己的生活带来了巨大改变。

通过这个方法，任何一个人，无论他是发明家、金融家还是政治家，都能将自己想象的、无形的渴望转化为实际的、有形的和具体的事实。

潜意识的运作规律是宇宙中普遍法则的一部分，普遍的法则是宇宙万物的基本原则。部分必然和整体具有相同的性质和品质，这意味着潜意识的能力是绝对无限的，不受任何一种先例的约束，因而对它的应用也不受任何先前的或现有的模式的制约。

我们已经知道，潜意识会对意识下达的指令（即心理暗示）毫无保留的加以执行。这就意味着，我们的潜能能否被充分地释放出来，关键是取决于意识的指导。

切记，在以后的练习中，或在实践中应用上述原则时，没有必要刻意地去思考潜意识是如何运作的，因为潜意识的运作是由生理的特征决定的；对它的运作规律，我们无能为力，我们只能去适应这个规律。

## 保持好睡眠，让潜意识来敲门

潜意识从不休息。它总是处于工作状态，它控制着身体内所有重要的功能。一个人每天大约需要八小时的睡眠时间，这几乎是我们一生的三分之一。这是生命的自然规律。睡眠是神圣的，许多问题的答案专挑睡梦时前来拜访。

一位名叫雷·翰墨斯特姆的男青年，在匹兹堡的一家钢铁工厂工作，负责滚压机的安装和设计。工厂新安装了一个机器，用来把新合成的钢条传送到冷却床。尽管安装完全正确，但是机器就是不能正常工作。工程师修理了几天的时间，仍然一筹莫展。

关于这个问题，翰墨斯特姆也做了大量思考。他试着去画一张新的设计图纸。然而一开始他并没有任何有价值的想法。一天下午，他躺下打了个盹，在梦中，他发现了开关的问题，并且看到了完美设计好的开关。醒来之后，他根据梦中的大致轮廓飞快地画好了新的设计草图。

这个有预见性的小睡帮翰墨斯特姆赚了15000块奖金，这是公司为了鼓励员工创新而设置的最高奖励。

许多人宣称，人白天感到疲惫，晚上就放松神经和身体，好好睡上一觉，让身体的各个器官得到休息。这类理论其实不对。在睡眠过程中，没有什么东西真正得到了休息。你的心肺和其他重要器官在睡觉的时候仍然需要工作，如果你在睡前吃了东西，胃还需要消化吸收食物，皮肤在夜间仍然分泌汗液，指甲和头发也在继续生长。

同样的道理，潜意识也从不休息。它总是保持警觉，控制着所有重要的力量。治愈过程通常发生在睡眠中，因为这个时候没有意识的干预。你睡觉的时候，完美的回应便会现身。

比奇洛博士是最早对睡眠进行研究的科学家之一。他发现，人们夜晚入睡时，会持续接收到如眼睛、耳朵、鼻子以及其他皮下神经传来的各种感觉。大脑神经系统仍然在积极工作着。

比奇洛博士得出结论，我们睡觉最主要的目的在于："灵魂那高贵的组成部分要同更高级的自然本质结合，从而变成先知和智慧的一部分。"只要看看人类在缺少睡眠的时候会发生些什么，你就知道我们为什么需要睡眠了。

一个小男孩兰迪·加德纳创造了一项世界纪录，他保持了连续264个小时的无睡眠记录——整整11天的时间！后来的测试表明，他的身体并没有任何持久的损坏。但是，在他努力保持清醒状态的期间，整个人已经变得迟钝，语言也开始模糊不清，记忆力也逐渐衰退。在最后几小时中，他甚至出现了幻觉。

缺乏充足的睡眠会使人变得烦躁、焦虑、情绪压抑。人类为了维持健康，每天至少需要六个小时的睡眠时间。而大多数人需要睡更长的时间。那些认为自己可以少睡的人不过是自欺欺人罢了。医学专家在对睡眠过程和睡眠被剥

夺的后果进行研究后发现，严重的失眠往往会导致神经系统的全面崩溃。

时刻牢记，在睡眠期间，你的精神能够得到及时补充和修复。对于一个愉悦而充满活力的生命来说，充足的睡觉是必不可少的。

## 跟随内心的指引

渴望产生变化，并带来积极的力量。在我们每个人的内心，都拥有这种指引的力量。当你愿意聆听内心的指引，彻底释放潜能量，将其专注在一个目标之上时，它就会给你最适合的方向，并且将一切有利的因素吸引到你的身边。正确的直觉会给你任何你所需要的一切。

最终你会发现，你总是会在正确的时间与空间里采取对你最有益的选择和行动。潜能量的力量是无比强大的，只要你能将它们释放出来，让整个身体跟随它们前进，就没有什么做不到的事情。你将会无往不利，真正地更加有效地创造你想要的生活。

你的身体是一个情感的“录制盘”，将你的信心和感情录在上面。想象你是多么的快乐；如果问题有了答案，去感受问题解决以后的滋味。让心情很放松地这样想，然后就去睡觉吧。你醒来后如果没有答案，就去忙别的事吧。也许你的心被别的事缠着呢。答案迟早会有的，像烤面包机里的面包一样，会出炉的，在向潜意识寻求引领时，方法越简单越自然越好。如果你信任潜意识，它总会帮你忙，解决你的问题。

有一个常来听我的课的年轻人，有一段特别的经历。他的父亲去世了，没有留下遗嘱。但他的妹妹告诉他，父亲曾经向她透露过，他的遗嘱已合法生效，对大家都公平。但他们始终不知道遗嘱放在哪儿。

这个年轻人在临睡前对他的潜意识说："我现在把这个问题交给你，你知道遗嘱在哪儿，你会向我显现。"然后睡了。嘴里还不断地说着"回答我，回答我。"

第二天早晨他起床后，觉得有一个不可抗拒的预感，要他去洛杉矶的一家银行，结果在那里的保险箱里找到了父亲的遗嘱。正如他父亲说的，对大家都公平，所有的问题都解决了。你的思想在睡觉前会启动你的内在的潜意识。如果你想买幢房子或做一笔股票交易或搬家，等等，你就这样做：静静地在椅子上坐下来，记住作用力和反作用力的规律。作用力就是你的思想，潜意识就是反作用力，这是它的本能。

在寻求它的引领时，你就简单地认为你内在的潜意识有着无限的智慧，总是能帮助你，它是全能的，无所不知。你的决定肯定会正确，因为你是受迫去做正确的事的。我这里用"受迫"这两个字，因为潜意识的规律就是强迫性的。

内在受引领的秘密就是从精神上将自己交托于肯定会有的正确答案，直到你发现你在做出反应。这种引领是一种感觉，一种内在意识，一种强烈的预感，好像知道所要知道的事。

你已经启动了这种能力，知道怎样行动。你不可能出错，因为你内在的智慧是受支配的，你会发现你的做法总是会让你愉快，会一帆风顺的。

长期关注某个问题，潜意识就会为你收集所有信息，并向你展示一切。如果你有问题要解决，先从客观上分析，通过研究或他人来收集各种信息。如果找不到答案，在睡觉前将它交给潜意识。答案肯定会有，不会落空。并不总是一夜过去就会有答案，但每晚要坚持这样做，相信会有答案的一天。感受问题解决后的快乐，潜意识会对你的感受做出反应。任何想象的画面，只要坚持和相信，潜意识就会为它努力，并产生奇迹。

潜意识是你记忆的宝库，它记录了从你孩提时代起的所有经历。潜意识能帮助考古专家恢复古书卷、化石、庙宇等全貌。睡前将问题交托于潜意识，只要相信，答案就会有，但你不能有任何疑心。如果你的思想是智慧的，你的行动和决定也会是智慧的。

受引领是一种感觉，一种内在意识，一种触动，一种强烈的预感，好像

你会知道要知道的事，就跟随这种感觉吧！

具体的方法很简单：

（1）清楚自己到底想要什么，目标，理想，哪怕最简单的一件小事。

（2）提高相关的振动，开始渴望，并产生吸引力。

（3）授权给它，让潜能量发挥作用，跟着心灵的指引前进。

最重要的是，我们必须对自己想要的东西十分清晰和准确，不能有一丝的犹豫，然后集中注意力在它上面，向它倾注你所有的积极的能量，使自己的感觉良好。因为在吸引力定律的背后，一个很重要的因素就是能量以及我们情绪和感觉的振动，我们所拥有的任何思想，连同相关的情绪，从心灵的本身开始振动，才能向外界发射相关的振动频率，产生吸引力，得到想要的东西，或者实现自己的既定目标。

其实就这么简单，我们完全可以把事情交给潜意识来完成，授予它全部的权力，让潜能量替我们达成所愿。但是，最难做的就是这个部分，因为需要我们去掉任何的怀疑，做到心无旁骛，在心灵力量的指引下，只要期待就可以了。

当你能够领会其中的精髓时，你相信什么，你就会创造什么；你创造什么，你就会看见什么；你看见什么，就会回过头来证明自己原先的想法是“对”的……我们的信念总是可以自我证明，能够创造一个事实，然后回过头来证明内心所想的正确。也就是说，当你对一件事情进行心灵的聚焦时，你就能创造并得到它。

## 成功运用潜意识力量的关键

你必须记住，一旦你的潜意识接受一种想法，它立刻就开始实施它。它

会利用你内心深处的一切精神力量来实现你的目标，不管你的想法是好还是坏。因此，如果你是消极地对待潜意识，它只为你带来麻烦、困惑和失败；如果你积极地对待它，它就能引导你，为你带来自由和安宁。如果你的思维是积极的、健康的，有建设性的和富有爱心的，就可以战胜困难，去感受你所期待的成功。

你的潜意识会为你的期待全力以赴去达到目标。怀着坚定的信心，将心中所想的交给潜意识，它就会为你带来结果。精神上的强迫也是造成失败的原因之一。你的潜意识不接受你的强迫。它只对你的信心或有意识的思维结果做出反应。一些随口说出的暗示也能成为失败的原因。如，“事情越来越糟”，“我不可能有什么结果了”，“我没办法”，“没希望了”，“我不知该怎么办”，“我给搞糊涂了”。

当你说这些话的时候，你的潜意识不会做出积极努力。它像个士兵在原地踏步走，既不向前也不向后。如果你上了一辆出租车，花了五分钟时间跟司机讲了好多地方，他会感到困惑，甚至拒绝为你服务。

同样，你的潜意识也是如此。你首先必须要有一个明确的目标，一种最终的决定，知道从哪里找出路。因为只有你的潜意识知道答案，它是万能的。当你心里有了目标，你就会下定决心。照着你的信念出发，事就成了。

一位房东曾向一位锅炉修理工抱怨，说他修一下锅炉要200美元，这位修理技师说：“我为你配上一个丢失的螺栓要5分钱，剩余的一百九十九块九毛五分钱是我懂得怎样找出错误。”

你的潜意识也是一位技师，它是全能的，知道怎样治愈你身体上的各个器官，也能帮你解决事务纠纷。祈求健康吧，你的潜意识就会让你有健康。关键是放松。不用着急！不要去关心那些细节，只要知道结果就行了。

在健康、钱财或就业方面的问题，只要去感受一种满意的结果就行了。你过去是怎样从一种重病恢复健康的，记住那种感受吧。切记，你的感受是你整个潜意识活动的试金石。对你的新想法，要用一种成功去感受它，不是未来，是现在。

# 自我定位决定成就大小

对手上已经开始的工作，如果你认为别人比自己更适合这项工作，如果你害怕自己难以胜任，如果你不敢抓住机会充分发挥自己的才能，如果你缺乏勇气，如果你羞怯胆小，如果在你的人生词典中消极词汇占多数，如果你认为自己缺少积极性、创造性和进取心等能力要素，那么，除非你改变整个精神取向，学会充分地相信自己，否则你将永远不会获得成功！所以，必须把恐惧、犹豫、胆小怕事等消极性格因素清除出自己的精神世界！

你对自己的定位是你能否取得成功的最好尺度。如果没有“不到长城非好汉”的豪气，如果没有大无畏的胆魄，如果没有坚定不移的自信，你绝不可能取得成功。人往高处走，水往低处流，一个人的信心大小决定他在事业上可以达到的高度。

前进的力量很大程度上来自持续深入的思考，这种思考是在确定了伟大的人生目标并雄心勃勃去实现这一目标时所进行的，它是力量之源。行动必须首先存在于思想中，然后才会变成行动；因为我们对想做的事情有一个明确而强烈的感知是做成此事的第一步，而思想一旦产生即可发挥作用。所以在通往成功的路上要同时兼有强大的信念力和坚决的执行力。

所有伟大的成就在一开始都类似于幻想，由于难以实现，可能一度令人绝望。但是对成功的渴望所激发的高昂斗志，使仁人志士为了实现理想而义无反顾地做出自我牺牲。

“请听从你信念的支配！”我们从生活中能够获得多少将取决于我们自己的信念。意志薄弱之人将颗粒无收，意志顽强之人则硕果累累。信心是充

足的还是贫乏的，与你的成就大小紧密相关。通过分析许多白手起家成就辉煌的案例，我们会发现当成功者迈出通向成功的第一步时，他们满怀信心、顽强执著，对自己达到目标的能力有着坚若磐石的信念，这种信念坚固地扣紧目标，永不放松。一切怀疑、恐惧都只能阻碍和恐吓那些缺乏自信、不敢挑战自己的人，都会被逐出成功之路，从而为坚定的前行者扫清障碍，使其走向成功的步伐更加矫健。

我们总是认为，那些成功人士是由于命运垂青才顺利获得巨大的成功，我们还努力用各种具体原因去解释这些成功，却独独没有发现最根本的原因。实际上，成功人士的成功代表了他们理想中的自我，这种“自我”是他们的创造力、积极性和惯性思维的总和，恰恰是他们的精神状态让理想成型并近在咫尺。通过建设性的思考，坚定对自己的信心，他们到达了现在的位置。我们必须相信，彻彻底底地相信：我们一定能够成功！

如果没有激情和渴望，就不要幻想取得任何成就。我们必须对未来满怀期望，坚定信念！我们必须果断行事，全力以赴！我们必须精力充沛，誓死拼搏！

## 贯注精力，目标就是未来成就

玛丽·科雷利说：“如果我们仅选择成为土块，那么就只能被勇士踩在脚下。”如果你认为自己不如别人优秀，认为自己是无用之人，那么你的这种想法将会降低你的整体生活水平，也会使你的能力彻底浪费。

自信、积极、乐观的人能够以“不达目的不罢休”的信念从事工作，从而往往能够转危为安、转败为胜。他们以实际行动实践了这样的承诺：“每

一个坚定信念追求目标、努力实现自己人生价值的人，必定会得到应得的富足回报。”

我们应该去做自己想做的事情，全力以赴则必能如愿以偿。如果你充满雄心要做大事，就要制定长远规划，完成必要的工作。即使我们对自己有一个总体上正确的估计，即使我们坚信自己必将获得最终的胜利，我们仍可能遇到功亏一篑的打击；但是，只要你继续保持激情和坚定的信念，这些打击都没什么大不了，它们只会吓倒那些自暴自弃的人。

在生活中我们经常听到或见到这样的事实：有的人一路走来成功不断，甚至能够点石成金。这说明一个人借助人格的力量和富有创造力的思想，可以在非常不利的环境下获得成功，也可以不断地为以后的成功做出铺垫。

自信是成功之母。如果一个人总能保持胜利的雄姿，总能准确把握遇到的问题，那么这个人必然拥有一种独特的气质。这种气质向别人时刻传递着这样的信息：他能做成他想做的一切。随着时间的流逝，他的气质更加诱人，这不仅来自于他自己思想的力量，更来自于所有认识他的人对他的信任和肯定。他的朋友和熟人一再肯定他的才能，从而使他的成功变得越来越容易。他的慷慨、他的信心、他的能力都直线增长，不断地让他取得一个又一个成功。正如一位印第安土著所说的那样，对敌人的每次征服都能大大增强自己的力量；同样，无论我们是在战场厮杀、在职场奋斗、在商场暗战、在发明创造、在科学研究，还是在艺术创作，每一次成功都增强了我们下一次攻关的实力，从某种程度上保证我们不断地取得成功。

只要你坚决地将注意力贯注在自己想要完成的事情上，明确目标、满怀激情，充满坚毅和果敢，那么，任何事物都不能阻止你迈向成功的步伐。相信自己，相信自己的优越性和力量，把成功作为自己与生俱来的权利，所有这些都将使一个人焕然一新，都将使我们不再怀疑，不再恐惧，不再犹豫，满怀信心和希望地迈向下一个成功。

一个人拥有了信心就像一支部队拥有了拿破仑，它能大大增强其他所有精神要素的力量。整个精神部队都在期待“信心”带领他们前进。

在丧失信心的情况下，即使是一只优种赛马也会与奖牌失之交臂。勇

气，来自于自信，它能够激发出最后一丝力量。为什么如此多的人失败？因为他们没有超越常人的自信，没有绝不回头的执著，没有背水一战的勇气，没有不惜一切代价争取胜利的气概！对自我的信心够不够坚定，这决定了我们能否在成功的大道上高歌猛进。全身心投人事业还是半途而废，碌碌无为还是做人中之龙、人上之人——有时仅仅就是因为自信程度的一点点不同。

## 最大程度地相信自己

人的生命是有限的，在人的一生中，最难的事情莫过于让他们相信自己的伟大，相信自己有理由追求更崇高的事物。这种强大的自信和对美好事物的追求是实力的标志，是内心爆发力的源泉，是走向更高、更强的呼唤，正是它们让我们的理想更易于实现。

一个人没有自信，从某种程度上说就是对自己不信任，那么，在沟通中，别人在意识形态上对你会有种忽视，这样是不利于与他人建立良好的、公平的人际关系的；一个人如果没有自信，那么这个人言语的影响力就弱，所要表达的思想就不会被有效地传达，也不利于和他人进行有效的沟通；一个人没有自信，那他在别人心目中的分量就会大打折扣，因为大多数人还是喜欢和自信的人在一起的。有自信的老板不喜欢唯唯诺诺的员工，因为这样的员工不能提供不同的想法。

美国作家爱默生说过："自信是成功的第一秘诀。" 在与他人沟通时，你的自我感觉会在很大程度上影响着别人如何看待你。如果你心里都觉得自己"不行"，那么你让对方如何赏识你、与你继续沟通下去呢？所以说，培养一种自信的感觉是非常重要的，它会让你在与人沟通的过程中受益无穷。

让我们看看下面这个故事，从中或许体会到自信对于有效沟通的重要影响力。

蜚声世界影坛的意大利著名电影明星索菲亚·罗兰是一位令世人瞩目的超级影星，她之所以取得如此非凡的成就，受益于她身上的优良品质。

为了生存以及对电影事业的热爱，16岁的罗兰来到了罗马，想在这里涉足电影界。没想到，第一次试镜就失败了，所有的摄影师都说她够不上美人标准，都抱怨她的鼻子和臀部。没办法，导演卡洛·庞蒂只好把她叫到办公室，建议她把臀部削减一点儿，把鼻子缩短一点儿。一般情况下，许多演员都对导演言听计从。可是，小小年纪的罗兰却非常有勇气和主见，她拒绝了对方的要求。她说："我知道我的外形跟已经成名的那些女演员颇有不同，她们都相貌出众、五官端正，而我却不是这样。我的脸毛病太多，但这些毛病加在一起反而会更有魅力。如果我的鼻子上有一个肿块，我会毫不犹豫地把它除掉。但是，说我的鼻子太长，那是没有道理的，我知道，鼻子是脸的主要部分，它使脸具有特点。我喜欢我的鼻子和脸本来的样子。说实在的，我的脸确实与众不同，但是我为什么要长得跟别人一样呢？我要保持我的本色，我什么也不愿改变。"

正是由于罗兰的坚持，使导演卡洛·庞蒂重新审视，并真正认识了索菲亚·罗兰，开始了解她并且欣赏她。

罗兰没有对导演的话言听计从，没有为迎合别人而放弃自己的个性，没有因为别人而丧失信心，所以她才得以在电影中充分展示她与众不同的美。而且，她独特的外貌和热情、开朗、奔放的气质开始得到人们的承认。后来，她主演的影片《两妇人》获得巨大成功，她也因此荣获了奥斯卡最佳女演员奖。

这就是索菲亚·罗兰成功的秘诀，是对自己价值的肯定以及充分的自信心，正是这种优良的品质感染了别人，使别人对她重新认识并获得了别人的肯定。所以，我们在日常的人际交往过程中，要有沟通能成功的信心，不要总是被沟通会失败的心理所困扰。只有通过多与人沟通，才能增加与他人进行比较的机会，也才能发现自己的长处，从而有利于形成正确的自我认识与

评价，增强自己的信心，克服自卑感。

当然，自信不是盲目的自信，不是表演出来的自信，自信首先是建立在自我认知之上的。所谓自我认知，就是对自己有一个明确的、实事求是的看法和评价，包括自己的性格、能力、长处、短处、人生目标等。

拿破仑·希尔[①]指出，有很多思路敏锐、天资高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。胆小害羞的人往往因为胆怯而不敢与人沟通，交往仅限于很小的朋友圈子，结果变得越来越孤僻、退缩。胆小退缩的人很少与人沟通，并不是他们自恃清高，相反，他们往往认为自己是不可爱的、不受欢迎的、别人不愿与之沟通的。如果他们形成了这样消极的自我概念，即对自我的一种否定的认识，那他们在行动上就会有意无意地表现得让人很难接近、很难沟通。当你认为自己是可爱的、被别人接受的时候，你就会表现得自信，而自信的人也往往是可爱的，人们愿意与之沟通，而沟通的人越多，就越会增加他们的自信，从而在别人面前就不那么胆怯退缩了。

“有自信的人最美”，因为那种自信的表情，会让人觉得充满希望，让人觉得活力十足、魅力万分。但是，在人际关系中，有些人与人初次见面就过于热衷于争取某些事情，这样不仅没有让人受到你所谓“自信”的感染，反而只会让别人以为你是一个惯于使用手段而且自以为聪明的人。

人们对于使用手段的人往往心存一道防线，并且本能地降低对对方人格的评价，怀疑对方为人的诚实性。所以说，急于成功的人，其实还是对自己没有自信心。他们害怕得不到别人的友情、喜欢、支持，害怕得不到自己所期望的东西，他们会怀疑对方是否肯定自己，因而他们的这种想法传染给对方，却无意中流露出了自己没有信心的内心。

英国诗人德莱顿说：“信心可以使一个人得以征服他相信可以征服的东西。”所以，初次见面时，无论是何种情况都要做到镇定，善于用眼神表达

① 拿破仑·希尔：1883~1969年，他是美国也是世界上最伟大的励志成功大师，他创建的成功哲学和十七项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人。因此，希尔又被称为“百万富翁的创造者”。

自己的友善、关怀和愿望，这是自信的表示。说话时，善用眼神接触，可以带给对方认真、可靠的印象。一般别人对于自信的人，都会另眼相看，并产生信赖的好感。

任何时候我们都要相信自己，却不张扬自己，也不因为过度谦逊而给人留下羞涩的感觉，要大胆地按照自己的想法去做。这是一种心态，也由此决定了一个人的命运。大多数人往往在不到一分钟的时间内就对所遇到的人迅速地做一个判断，你的命运也许就在这十五秒内就被决定了。请记得，无论何时都要保持自信，这让你看起来最美丽。

我们有了信念就绝不会失败，因为它是奇迹的创造者。它能穿透重重迷雾看到最终的目标。相反，往往是犹豫和畏惧、胆怯和懦弱把我们从通往成功的路上拽了下来，使我们放弃崇高的事业去做细枝末节的事情，致使我们碌碌无为、平庸至今。

如果信念足够坚定，我们就应该以更快的速度无限接近上帝，走向渴望的成功。我希望每个人都拥有充足的信心，我相信这样的时代终究会到来。在这样的时代里，所有贫穷、矛盾、战争都不复存在，所有人都将过上幸福快乐的生活。

## 渴望有多强，成就有多大

从前，一个年轻人问苏格拉底怎样才能得到智慧。“跟我来吧。”苏格拉底说。他把年轻人带到河边，把他的头按到水中去，直到这个年轻人挣扎着出来喘气，他才放手。

当这个年轻人恢复镇静后，苏格拉底问：“你的头在水下的时候你最渴

望得到什么？”

“空气。”年轻人回答。

苏格拉底慢慢地点了点头：“当你需要智慧如同你在水下需要空气一样时，你就能获得智慧了。”

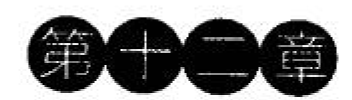
同样的道理，当你有了一个强烈真诚的愿望去克服你生活中的困难时，当你非常确信你一定能够做到时，当你坚信这就是你要走的路时，成功和胜利就一定会出现在你眼前。

如果你真的想获得心灵的平静，你就会得到。不管你遭遇了怎样不公正的对待，或是老板怎样地不讲理，或是你碰上了一个多么卑鄙的恶棍，这对你来说都无所谓，因为你知道你的心灵和精神力量之所在。你知道你想要什么，你不会让仇恨、愤怒、恶意等思想掠去你的安宁、和睦、健康和幸福。

一旦你的思想和你的人生目的相一致并成为一种习惯时，你就不会让别人或意外事件搞得心烦意乱。你的人生目的就是过平和、健康、和谐富足的生活。感受一下生命之河在你身上安静地流淌。你的思想是非物质形式的，是看不见的力量，你可以让它来祝福你，激励你，保佑你。

如果你非常渴望改掉一个糟糕的具有破坏性的坏习惯，你就已经取得了51%的成功。当你改掉坏习惯的愿望要强于你继续下去的需求时，你就会惊喜地发现，原来离完全的自由只有一步之遥。

如果你想在工作中升职，那么就想象一下你的老板或爱人祝贺你高升的画面，把那画面想象得生动而真实，要听得到声音，看得见他们的动作，要感受得到画面的真实性。经常这样想，你最终会体验到实现画面的欢乐。



# 不可或缺的意志力，征服潜意识的力量

对我来说，信念的精髓是促使我发挥所长，将梦想付诸行动。

——安德烈·基德

## 善用意志力来驾驭潜意识

显意识知道人、事、物和条件，也知道自己有意识。这是一项不可思议的发现。显意识包含对自己的认识和对所处环境的认识。意志是显意识开始或引导某项想法的能力，意志引导你的思路，而人类拥有自由的意志。但是你是否知道，潜意识也有这样的力量！

《今日心理学》中有一篇文章这样写道："我们发现大脑可以发电，也是电能的来源。"你的大脑可以产生约瓦的电量，而潜意识可将这些电量转换成欲望、情绪、冲动或紧张带来的刺痛等。

潜意识的能量源源不绝，因为你的大脑终其一生全年无休地在工作。使用潜意识的美妙，在于你不需要任何努力。使用你的潜意识，不需要通过显意识的努力。显意识的努力，即使立意多么良善，只会帮倒忙，阻碍潜意识运作。

通过显意识做事需要付出努力。记得第一次学新东西的时候，是不是要付出努力呀？例如，学会系鞋带是需要花点时间的。第一次或第二次绑鞋带的时候，可能觉得比较复杂。想象一下，你可能得写下系鞋带的所有步骤，从没绑过鞋带的人，才有办法成功地系好鞋带。

当你养成习惯后，换句话讲，就是你把工作委派给潜意识以后，绑鞋带就会变得很容易。可能会简单到让你在绑鞋带时，甚至不用思考。你在打蝴蝶结的时候，可能甚至一点印象都没有，因为你是在无意识的状态下完成这

件事的。

某位跳高选手破纪录后接受电视访问时表示："我不记得跳过去的经过，但是记得开始跳之前，我知道自己会成功。"他不记得破纪录的经过，因为他让自己的潜意识动工，在无意识的状态下起跳。潜意识不需要通过心理上的努力，就可以完成一切工作。如果他起跳的时候，使用显意识，他不一定会表现得这么好。

关于上述主题，写得最好的专书是葛维撰写的《网球的内在革命》。不要因为自己不会打网球，就跳过本书，你只要在心里默默地把网球换成其他词就可以了。而葛维在本书中明确指出，显意识做不到困难的工作，例如打网球（或开车和打高尔夫球等）。不过，潜意识不但可以完成这些困难的工作，在没有显意识干扰的情况下，还可以不费吹灰之力地完美完成任务。诀窍就在这里：不要让显意识挡路，把显意识赶走。

所以，显意识有意志，潜意识则掌握力量，当显意识和潜意识合作无间时，你就会拥有意志力，你就可以"一心一意"。但是，如果显意识和潜意识发生冲突，就不会有意志力，你就会"三心二意"，你的显意识无法直接制伏潜意识，以"意志"驱使潜意识做事。

法国医生库威是欧洲当时的大名医，治好过很多疑难杂症。他相信可以通过急促含糊地说话（不假思索地快速讲话，让显意识感到厌烦，以失去注意力）表达自我肯定，直到此想法进入潜意识，并为潜意识完全接受。他最让大家耳熟能详自我肯定想法的是"每一天，万事都会越来越美好"。

库威表示："当意志和想象冲突时，想象都会获胜。"意思是当显意识和潜意识发生冲突时，赢家总是潜意识。潜意识获胜是因为它有力量（潜意识拥有电力和化学力量），还有潜意识的块头比较大。

某位超重男士想靠意志减肥，如果不改变建立在潜意识中暴饮暴食的习惯，最后潜意识还是会胜出。他减下来的体重，会重新跑回他的身上。他可能会靠意志，不享用美味的甜点，但是潜意识的欲望终究会获胜。他不需要努力，就会把甜点吃掉。

所以，你的工作就是学习使用潜意识，让潜意识为你工作。潜意识虽然威武有力，但没有你的显意识聪明。所以，你要学会把潜意识变成你的精灵，为你做事。而不是让潜意识做你的主人，让它骑在你头上。

## 意志力才是生命最好的补药

一般情况下，一个人对尖锐的疼痛无法忍受，连拔牙或者做手术，都要使用麻醉药物才行。可是，当这个人在远离文明世界的野外意外受伤时，他对痛苦既能忍受，也无畏惧，跟平时在家是判若两人。又或者，当他内心被一种渴望已久的消息刺激时，他也会忘记目前的身体状况，仿佛完全没有任何病恙。

有一位演员，他长年累月地受到风湿症的折磨。就算是从旅馆走到剧院，仅仅两条街的路，他也得借助手杖，而且走得相当费劲。可是，一旦听到该他上台的信号，他马上就把自己身体的病痛忘光，立即满怀激情而且步履轻盈地登上舞台。内心强大的表演动力，使他能在整个演出中完全忽视肢体病痛。比起思维力量和演出的激情，肉体的疼痛暂时相形见绌了。演出一结束，他又会回到原先的病痛状态。

南北战争期间，格兰特将军在托克斯时也受困于严重的风湿病，可当他得知对手升起休战旗准备投降，一时之间他兴奋得忘乎所以，也有那么一会儿的工夫完全忘记了疼痛。

在旧金山大地震期间，一位因患麻痹症而跛行了十五年的人，由于地震消息传来而倏然痊愈。还有不少人有过类似际遇——被一些突如其来的消息刺激后，常年病体莫名痊愈。许多长期不能行动，甚至生活不能自理的人，

在危难突然到来、形势瞬间严峻时，竟能够做出超常行为，像特洛伊木马那样把亲人和家庭生活用品转移到安全的地方。

除非事到临头亲身一试，否则我们永远不知道自己究竟有多强的身心承受力。有些感情脆弱的母亲认为，如果她的孩子死了，她自己肯定活不下去了；可当她的丈夫和全家人都去世时，她安葬了全家人，发现家里一分钱也没有了，她居然会有勇气面对这一切，承受这一切，像从前一样生活下去。是的，在必要关头，我们每个人的内心深处，都会有股力量被激发出来。

那些平时非常胆小的女孩子，一想到危险的事就吓得花容失色，但在必要的时刻，她却有胆量毫无怨言地在黑暗危险的山谷中穿行。的确，我们需要坚强毅力，来帮我们渡过各种各样无可避免的险境。再敏感脆弱的女人，也会冒着有可能丧命手术台的危险，毅然决然地躺到手术台上。当然，这些人在面对突如其来的危险时，也有可能因意志不坚强而崩溃，这是因为他们无法预知面前出现的究竟是怎样的危机，因为危险一直都是不确定的。危机的不确定性，会使我们的心灵受制于恐惧感，进而有可能使我们最终做出怯懦行径。

内在的信念不仅让人勇敢面对危险和恐惧，同时也令人在疾病面前表现出奇迹般的信念力。据说，南达科他州黑山地区的枯木镇，在没有发明出电话、铁路和电报通信时，人们生个病，就要跋涉上百里，去找医生看病。为看病所付出的代价，远远超出普通人的承受能力。结果，那里的人们学会了自我救助，只要不是性命攸关的重大疾病，他们根本不会去看医生。有些大家庭养了许多孩子，也从来没请过医生。我曾问他们有没有生过病，他们这样回答说：“我们啊，从不生病，因为我们必须健康。我们看不起病。再说了，走那么远的路去找医生，病人恐怕早就死在半路上了。”

那些牺牲在纷飞战火中的坚强战士，他们在死亡面前，丝毫没有流露出恐惧之情。勇敢的消防员们，即使发现救生工具受损仍不会临阵退缩，即使最后的绳索在烈火中烧毁，即使最后的梯子也化为灰烬，但在100米高

的塔顶燃烧着腾腾烈焰时，他们依然能坚守岗位，没有一丝一毫的退缩和畏惧。这种神奇的力量究竟是什么呢？它是我们内在的信念。我们内心的这种力量，让我们在灾难面前同心同德，团结一心，让我们有信心征服任何险境。

然而，我却看到许多无奈的事实：或许正是那种被我们视为“更高文明”的东西，削弱了我们抵抗自身疾病的信心。

生活在城市中的人们，为生病做了许多准备，对疾病有各种各样的了解，但最后他们也会生病。生病后，看病非常方便，因为找医生只需要穿过一两条街；要买药，街头巷尾到处是药房。城市居民习惯于一旦患个小毛病就立即看病吃药，这样一来，他们越来越依赖外在的药物，同时越来越忽视自身对疾病的免疫力和控制力。而在未开化的旧时代，一些村镇几乎就没有医生，但那里的居民自力更生，反而身强体健，对疾病表现出极强的抵抗力。

现在许多家庭使小孩子养成了依赖医生的习惯，这并不利于他们的生理健康。一些妈妈不论孩子得了啥大病小病，都要请医生诊断。结果，这样一来，孩子从小就满脑子疾病、医生和药物的图像，这会一直影响他的一生。

在我们这样的时代，是时候让孩子和药物划清界限了。一个孩子只要生长在充满爱心、恰当和内外协调的环境中，就能够学会正确看待、处理很多事情。许多时候，对一个心灵健康的孩子来说，医生和药物都是多余的。

近十年来，已经有数以千计的家庭不再事事依赖医生治疗，也不再一有小毛病就立即吃药。那种把救赎寄望于外界、他人的观念，已经过时落伍了。

在我们的时代，造物主怎么可能把人类的健康、幸福和福祉，用人们和医生的距离远近来衡量？造物主会将他最为伟大的造物（人类）置于残酷的命运之中吗？他会指望人类的生命、健康和幸福通过医生治病来实现吗？他会允许人类到那些所谓能治愈病痛的“药方”那儿寻找福祉吗？

# 挖掘潜能，拯救自己

很少有人会在必须出席的重大场合生病，在被邀出席王室庆典或白宫活动的人中，即使是身体虚弱的女性，也很少会在那个时刻突然生病。这是什么原因呢?

有些至今存活于世的人，比如数以千计的女性，她们之所以感觉身体不健康，是因为她们一直过多地担忧疾病，难以自拔。其实，如果她们把富余的精力用来帮助那些有困难的人，她们的身体状况可能会比现在健康很多。

对于大多数人来说，他们病倒在床的理由，在于他们能支付医药费。但如果他们身负养家糊口的责任，这种压力使他们无法休息，必须工作，那么，无论他们喜欢与否，他们都能坚持工作。“必须”真是一种神奇的力量，当我们深陷绝望，并且所有的外援都无法指望时，我们可以借助它来唤起内在的潜力，进而挑战命运中的厄运。

对付疾病，最明智的做法是相信自己的内心之中，就有一个治病良方。那良方，其实是一种潜在的力量，一种源源不竭的生命动力。对于我们每个生命体而言，那是保持身体健康的永恒真理，那是治愈世间苦痛的真正良药。

流水若全被污染，问题一定出在源头；肌体若出现全面衰退，原因一定出在思想和观念中。人体不同的器官，易受到特定精神类别的影响。医学研究显示，极端的自私、贪婪和忌妒会影响脾脏健康；憎恨和气愤会带来肾脏的疾病；严重的猜忌会同时危害脾脏和心脏。需要特别提出的是，精神状态

失调，五脏六腑功能也会失调。已经有无数人的心脏问题由精神失调引发。人们心里充满恐惧、担心和焦虑时，他的心脏很快会做出相对的反应。伦敦的斯诺博士也有类似的观点。他认为，大多数的癌症病例，尤其是乳腺癌和子宫癌都根源于精神的焦虑和紧张。

克顿博士也在《英国医疗学报》上发表了有关由焦虑引发黄疸病的文章。许多人因为长期的沮丧和担忧而特别易怒，肝脏很容易受精神失调的影响。巨大的精神打击，尤其是长时间的情绪不良，很容易引发黄疸病。

著名作家默奇森博士说：“我很想知道有多少肝癌的早期患者会将自己的病归于长期的悲伤和焦虑。这个数字大到不得不使人认为其中的关系绝非偶然。”

皮肤的功能也会受情绪的严重影响。查里森医生在《疾病的领域》中写道：“皮肤的丹毒可能是由精神的过度紧张引起的。这种体质易导致癌症、癫痫或其他精神狂躁症。”他还说，“对导致生理疾病的精神因素的研究还有待于深入！”

哈佛大学的威廉·詹姆斯教授曾说：“最近的研究发现，通过转向超物质治疗或其他形式的精神哲学，新观念、新方法层出不穷。这些观念是健康乐观的，在影响个体健康方面发挥着各式各样的作用。这是信念力表现出的一种能量，这种能量让人摆脱烦忧，转向快乐、友善、坚定和灵活。我认识一位值得铭记的朋友，她正饱受乳腺癌的困扰——当然这里提到她，只是为了说明信念力的力量，我不能确定她违背医生意愿的行为是否明智。她先是听医生的话，像正常人一样卧床几个月，病情越来越重。后来，她把医生的劝告抛在一边，通过信念力，努力驱逐内心的痛苦和软弱，努力让自己每天都过得愉快、积极。她的身体慢慢好转，她的精神状态还感染了身边的人们。”

身体健康与否，取决于心智是否健全，力量是否强大，但很少有人能意识到这些。记住，你不能总想着生病的事儿，不然身体迟早会受到影响。思想会以各种方式影响身体状况，决定身体的状态是否健全健康。当一个人的大脑中总是一些混乱的想法时，他就不可能纯粹简单。同样，总想着生病的



人不可能是健康的，因为精神的疾病会破坏身体的和谐。

## 你不够成功，是因为你不够自信

无论拥有多大的能力、多高的天分，接受过多么优质的教育，一个人最终的成功只取决于他的信念。如果你认为自己行，你就一定行；如果你认为自己不行，你就注定不行。这是亘古不变、无可辩驳的公理。因此，不要在意其他人如何看待你，不用在意他们对你计划和目标的怀疑与否定。他们视你为空想家也好，认定你是怪人也罢，你都不必在意，你必须相信自己。

米哈波说："如果不是那无时无处不可获得的成就，我们凭什么以人类自居？"除了相信自己的杰出能力，没有什么可以激励一个人去成就伟大的事业。你应该把那些动摇你信念的人视为你的敌人，也要把那些在你做出决定后依然让你对自己的能力产生怀疑的人视为你的敌人。因为对你而言，失去了自信就意味着失去了能力。自信心有多大，舞台就有多广，成绩就有多高。如果你心怀疑虑和恐惧去期望事业的成功，就好像拿破仑期望自己的部队翻越阿尔卑斯山，并且声称这项成就实在是太伟大了。

历史上的许多人，都对自己完成任务的能力具有坚定不移的信念，正是这种强大的自信心使他们能够创造出一个又一个奇迹。如果这些人没有过人的胆识和坚强的决心，不去坚持寻找和努力实现被视为空想的世界，那么人类社会的文明将会倒退几个世纪。

一个士兵去给拿破仑送信时非常担心自己的马会在返回的路上暴死，于是拿破仑将回信交给士兵后就命令他骑上自己的马，以最快的速度把信送回去。信使看着那匹配有上好马饰的名贵战马，说："但是，这对于一个普通

士兵来说太高贵、太奢侈了。”拿破仑说：“没有什么对法国士兵来说是过于高贵的，我们配得上最好的东西。”

世界上有太多的人像这个法国士兵一样，他们总是认为别人拥有的高贵和优点对于自己而言是高不可攀的，是他们的卑微身份不配拥有的。他们从未想过能够拥有与那些“幸运儿”相同的好处。实际上，他们没有意识到这种自惭形秽的精神状态严重地削弱了他们的实力，使得他们想要得到的以及所期望的都远远低于自己能力所能达到的。

如果你仅仅以对侏儒的要求来要求自己，仅仅满足于得到侏儒所能得到的东西，那么你永远不可能成为巨人。因为侏儒的思维中不可能出现巨人的形象。形象取决于所选择的模板，这一模板便是内在精神的写照。

期望、要求和假定是获得成功的法则。一个人做事必须首先具有强烈而坚定的自信心，否则做什么事情都不会成功。这是一种至高的规律，什么事物都不能摆脱这种规律。万物皆规律，事事皆因果，俗话说“种瓜得瓜，种豆得豆”，“水往低处流”。同样的道理，伟大的成就只能来源于强烈的渴望、充分的自信以及誓不罢休的努力。

对你而言，失去自信就等于放弃自我。重要的是，不要允许任何人、任何灾难动摇你的自信心。有时你可能会失去财富、健康、名望甚至是别人对你的信任，但是只要你依然对自己拥有坚强的信心，成功就是有希望的。只要你不失去自信心，并且以自信心时刻鞭策自己，那么世界迟早会为你打开一扇大门，让出一条光明之路，所有问题终会因为你的坚定信念而得到圆满解决。应该相信自己将是下一个“幸运儿”。

很多人认为他们不会得到世界上最美好的事物，认为生活中美好的事物与他们无关，认为美好的一切都仅仅是为“幸运儿”们准备的，而自己不是这样的“幸运儿”。他们坚信自己是劣等人，认为自己的卑微是理所当然的，从来没有意识到优秀是他们与生俱来的权利，因此他们会一直卑微地活着，并且一直处于劣势，形成了恶性循环。实际上，有太多很有能力成就大事业的人只做着一些琐碎的事情，过着平凡的生活，原因正是他们为自己要求得不够多，赋予自己的期望不够大。他们不知道如何将自己的能量最大地

释放出来，成就一番事业。

正是因为人们没有充分地为自己提出更多的要求，所以人类整体上无法充分地实现发展最大化，以至于到处可见才华横溢的人从事着平庸的工作。我们没有意识到自己的力量——我们是世界铁的因果法则中的重要部分。

实际上，我们没有充分意识到自己与生俱来的优越性，很少能了解自己需要的是什么，也无法正确把握自己所期望的目标，为它设定好高度。也许，我们从来没有认识到可以主宰自己的命运，可以去做所有可能做的事，可以成为我们期望成为的人。

## 拥有意志力，你就能掌控你的身体

在人类生活中，“无意识”或“潜意识”发挥了巨大作用。从某种程度上讲，人的思想可以唤醒一定程度的意志力，并将这一意志力通过巨大的力量贯彻到某一具体的行为中。美国上将杜威和他的水手们也是自愿以自己的血肉之躯，冒着枪林弹雨抵达了马尼拉港，他们并没有丝毫的退缩和畏惧之意。哈姆雷特的掘墓工人是心甘情愿地选择了这种繁重的体力活。殉教者可以无畏地将自己的身体奉献于熊熊烈火。这些事例无不证明，人类是可以通过意志力令身体做出一些超越极限的承受能力。

“接受不断的磨砺，并且顽强地挺过来，这是成长为一名优秀运动员的必经之路。”伊格内修斯的话揭示了一个道理：顽强的意志力对于生命有着重要的意义。强有力的意志是身体的主人，它总是借助于各种欲望或理念来指挥着我们的身躯。

意志力对于躯体的支配作用常常可以在身体的控制行为中发现。所有

个人主动养成的习惯都可以作为这方面的证明。虽然习惯已经成了一种自觉行为，但它所表现出来的仍然是对意志力的一种长期实践。习惯养成以后，就变成了意志力对行为的一种无意识控制。歌手展现美妙的嗓音是对平时训练的一种释放；音乐家熟练的指法，其实也是一种长期练习的结果；技术高超的骑士之所以在各种条件复杂危险的情况下也能恰如其分地控制自己的身体，是因为他的大脑已经能对各种境况快速、恰当地做出反应；雄辩的演说家能将自己的感受迅速通过肢体语言表达出来，这些都是同样的道理。所有这些例子都表明意志力在发挥着作用，意志力把具体的行动与意志协调起来，并最终实现了这一目标。

其实，不管是哪种技能，不管它有多么复杂，其中每个具体动作都离不开意志力的作用。它们都需要意志力作出合乎情理的说明和指导。所以，尽管人们有可能没有自觉地意识到意志力的主导作用，但意志力却实实在在是人身体的统帅，并掌握着至高无上的权力。

事实上，在“有意识”的情况下，我们会表现出更加积极而强大的意志力。如果一个人运用他的意志凝视某一物体，那么他的眼神就会变得神采奕奕。如果他只专注于倾听，而在自己的意识里将其他感觉都排除，那么他的听觉就会变得极其灵敏。如果他将所有的注意力都集中在神经末梢，那么触觉就会极其敏锐，盲人就属于这种情况。当一个人全心全意地投入某一运动中时，在强大的意志力的控制下，他的肌肉会完成一连串动作，并且做得极为出色。

一些对精神的刺激，如恐惧、爱慕、期望、宗教信仰和音乐陶冶等，精神和肢体都会被意志力而唤起。运动员在奥运会上取得辉煌的成绩，普通人在危难时死里逃生，母亲对孩子奋不顾身的救助，演说家和传教士不懈的努力，精神病院为救治精神病人所取得的来之不易的成就，都离不开意志力发挥的巨大作用。

此外，通过控制自己的行为，意志力也可以创造出许多不可思议的奇迹。例如，逃跑的罪犯因为害怕警察抓捕，可以装成死人而一动不动。骄傲和自豪能够让人克制病痛的呻吟。爱可以使患绝症的病人忍住辛酸的泪水。

甚至在一些让人无法控制的情况下，神经受到刺激后，意志力也可以将其牢牢地控制住。

强大的意志力还能治愈某些精神上的疾病。某些身体的习惯性动作，如脸部抽搐、四肢无意识的小动作，等等，都可通过对意志力进行训练而得到矫正，并且在个人生活或公共场合中表露出来的一些不好的习惯也可以因此而戒掉。此外，当你认真阅读一本书时，外界的声音似乎被隔绝了。在你全神贯注做一件事时，甚至可以忘掉饥饿。在一些非常特殊的场合，人的一些非常明显的倾向也可能发生改变，甚至变得截然相反，这也表现了意志力的巨大作用。另外，人有时不惜付出巨大代价来坚持自己的观点、绝不背叛自己的信仰，这也是意志力在发挥作用。

人的躯体是意志力的奴仆。遗憾的是，很少有人对自己的意志力进行各种开发和训练。当你通过各项有意识的训练来强化你的意志力，那么你最终能够自由操控你的身体，激发出身体中蕴藏的巨大力量，使它成为你最忠实的有力武器。

## 拥有意志力，你就能掌控你的生活

我们常听人说起，是命运限定了我们的一切，但真正决定着一个人命运的却是他自身的习惯。我们需要认识到这一点，以防止自己走进这个观念的误区。我们能够做的就是被自己的习惯、热情、道德取向、心理惯性牵着鼻子往前走。习惯包揽了你生活中的一切，习惯永远不会停止它的作用，无论我们是醒着还是睡着，它都会不停地将无形的绳索缠绕在我们思想上、个性上，一圈又一圈。不论这种习惯最终带给我们的是好运还是厄运，它都会逐

渐将我们控制，我们今天刻意去做的事情明天做起来就会轻车熟路，再过一天就会成为在不知不觉中就能完成的事情。

其实，我们出现的这种生活中的现象，其实是我们自己用习惯性思维和行为编织起来的一张网。许多人都在抱怨，为什么自己不成功，为什么幸运的事情总轮不到自己头上，但是，他们有所不知，自己这样或那样的习惯形同桎梏一样限制了他们，让他们无法取得自己想要的进步。

威廉·艾伦·怀特说过："人的习惯性思维便是他的生活态度。他的这种理念会在无意识中影响到他周围的环境。"谁也无法估计，究竟有多少人毁在了年轻时形成的坏习惯上，比如说结交那些思想低俗、不求上进之人，阅读那些低级不健康的、腐化思想、让人意志消沉的书籍。有数以百万的失败者如果从一开始就养成了良好的习惯，定会取得辉煌的成绩。他们都赞成这样一个观点——"神学所描述的死后在地狱里所遭受的苦难，无论如何也比不过在世之时就生活在我们亲手打造的人间地狱中，是我们错误的方式让我们形成了不良的习惯，不良的习惯铸就了我们不健康的个性。"

不同的人在个人能力和效率上存在着巨大差异，其原因就在于早年间个人行为习惯的培养方面存在差异。在良好习惯中逐渐积累起来的力量会让一个训练有素的人如虎添翼，能让他的生活锦上添花；没有什么专业技能的人通常会贻误自己的工作，生活给他的回报也相对较少。

我们可人为地左右自己的意志，将它用于自己喜欢的方面，尤其是在年轻的时候。我们可以将这份意志力用于培养真挚、诚实的习惯，也可以将它用于养成虚假、不诚实的习惯；它可以让我们成为一个真正的人，也可以将我们变成一个畜生；它可以打造一个英雄，也可以促成一个胆小鬼。它可以坚定我们的决心，让我们不断激发出自己的力量，创造奇迹，也可以在我们优柔寡断和一次次的坐失良机中意志消沉下去，让生活彻底失败到底。它可以对你起到强制作用，直到你勤奋和勇于实践的习惯已经不可动摇，直到你再也无法忍受闲散和迟疑，但它也可以让一个人无所事事，无精打采，不愿意再去付出努力，让成功成为一件永不可能实现的事情。

约翰·德莱顿说："我们养成习惯，习惯支配我们。"好的习惯需要早

些养成，而习惯的养成需要自身意志力的支持。在培养年轻人的过程中，我们不可以忽略任何一点小小的细节，因为它很可能就会成为一个人生活中的习惯。要通过日常生活中的点点滴滴做起，并且做好，要知道，认真做好每一件事都是很重要的，系鞋带也不例外。

我知道这么一个男孩，他从不系鞋带。他说他不会系鞋带，所以他也没办法，只能随它去。这个男孩没有在应该学会系鞋带的第一时间里学好这件事情，现在，他的妈妈可以在五分钟的时间里教会他如何系鞋带，这样他的鞋带就用不着总是散着了。但是，他的妈妈并没有这样做，所以这个男孩还在继续浪费他的时间，每隔几分钟就得停下来摆弄自己的鞋带。

虽然只是一件小事，却给我们许多的启示。它告诉我们，习惯是如何形成的，这个男孩很可能会形成散漫的性格特征，那么，他在更大、更重要的事情上或许也会表现出这种散漫的态度来。他的妈妈或许并不理解，他或许永远也不会意识到，在第一时间内学会正确地做一件简单的事情对他未来的生活产生什么样的影响。

最能够影响一个人命运的，莫过于他的习惯的作用。我们都是自己习惯的产物，习惯在延续了许多年后，就会变得难以战胜、压倒一切。幼年时所做的每一件事，包括每一个写下来的字母、每一件想要去做的工作、每一天的学习以及生活中每一个不自觉的行为，这一切既可能是我们的朋友，也可能成为我们的敌人。在我们前进的道路上，它既可能帮助我们，也可能会妨碍我们。

所以，如果你想要发挥自己最大的潜力，尽可能地实现自己的理想，那么，你就要养成自我提高的日常习惯。对于大多数想要摆脱不良习惯，培养良好习惯的人来说，最大的问题莫过于知道如何使用自己神圣的力量。他们没有意识到这种潜在的力量，对于意志力的使用程度尚未达到一半。意志力是上帝赠与我们的一根杠杆，有了它，人类便可以上升到和上帝同样的高度。

再顽固的恶习也敌不过一个人坚强的意志。不论你已经形成了什么痼疾，也不论你的意志是多么薄弱，无法克服它，你都能够从自己身上找到战

胜它的方法。或许你的习惯危害极大，或许你仅仅在某种程度上有碍于发展的小毛病，但不论是什么，你都能摆脱它。只要发掘出蕴藏在自己内心深处的崇高、神圣的力量，你就能把自己的弱点转变成自己的强项，把阻碍成功和幸福的敌人转变成自己的帮手。

# 积极性暗示：相信，才会成功

在我们利用暗示语进行积极期待时，要结合自己的情况而定。我们的近期目标是什么，就暗示什么。想在哪一方面获得成功，就在哪一方面进行暗示。以下是一些常用的暗示语，以便大家实践操作。

**希望增强自信时：**

我才能出众！我精力充沛！我很能干！我处事果断！我是独一无二的！我很帅！（我很漂亮！）我现在的感觉很好！我的心情极佳，没有什么事能难倒我！

**希望改善人际关系时：**

我待人很诚恳，一定能收到好的回报！我光明磊落，别人不会误会！我喜欢赞美别人！我能够宽容别人！我待人慷慨大方，这是我最大的优点！我谦虚待人！我信守承诺，珍惜友谊！我很受大家欢迎，这已经得到了证明！

**希望提高工作效率时：**

我说干就干，没人比得过我的速度！我当机立断，拥有决断力！我惜时如金，对时间的利用很有效率！我很勤快，办事效率高！

**当你遇到难题时：**

我一定能解决这个问题，这对我来说很容易！我肯定能找到解决问

题的办法，办好这件事！对我来说，没有解决不了的问题，因为办法总会有的！

**当你遭到失败时：**

我下次一定能成功！失败没关系，这让我增长了见识，丰富了经历！我从中得到了经验，这是好事！我得到了锻炼，收获很大！

**你希望自己的智慧可以独当一面时：**

我智慧出众，头脑聪明！我记忆良好，富有创造性！我想象力丰富，无所不能！我一定能解决这些问题，实现最好的业绩！

**你希望成为一名高级管理人才或者专家学者时：**

我是一个非凡的人物，能够成就大业！我是一名优秀的管理人员，经验丰富！我是一名出色的设计人才！我是一名出色的研究人员，已经有了相当的学术积累，现在到了爆发的时候！

**你希望自己成为一个健康的人时：**

我很健康，身体一天比一天强壮！我喜欢运动，是体育锻炼的好手！我精神愉快，心情舒畅，生活幸福，身体一直从中受益！

**你希望有一个幸福的家庭时：**

我家庭很和睦，充满欢乐的气氛！我的家庭和谐美满，大家都很好！我爱我的家，人们很喜欢我，他们都爱我，我也爱他们！

## 消极的暗示：说你不行，你就不行

暗示当然也有消极的方面，像上面我们讲到的，就是容易受人操纵和控制。心理暗示发挥作用的前提是“自我”的不完善和缺陷，那么，如果一

个人的“自我”非常虚弱和幼稚的话，他的抵抗力差，没有主见，缺乏判断力，他的“自我”就很容易被别人的“暗示”占领和统治。

凡是容易被消极暗示左右的人，他们的人格本身就对外界存在着严重的依赖倾向，他总是依靠外界的力量生存。

你有过这样的经历吗？本来你穿了一件自认为是很漂亮的衣服去上班，结果好几个同事都说不好看，当第一个同事说的时候，你可能还觉得只是她的个人看法，但是说的人多了，你就慢慢开始怀疑自己的判断力和审美眼光了，也觉得这件衣服实在太丑。于是下班后，你回家做的第一件事情就是把衣服换下来，并且决定再也不穿它去上班了。甚至你会在单位就把它脱下来，不惜请假也要换一件大家认为不错的衣服。

这就是消极的心理暗示在起作用，它往往会使你不自觉地按照他人一定的方式行动，或者不加批判地接受一定的意见或信念。“说你不行，你就不行。”你的判断在别人看来是错误的，如果你信了，你就觉得自己实在很无能，做什么都不好，只有别人的话是对的，你全盘接受对方的意见。

下面是一些常见的消极暗示：

你办不到的。

你这个没有出息的家伙。

你不能这样做！

你这个失败者。

这怎么可能呢？

你错了。

没用的。

关键不在于你的能力有多强，而在于你的关系有多硬。

经济形势真是糟透了。

有什么意义呢？反正也没人在乎。

这么努力干吗？

你已经老了。

事情越来越糟糕了。

生活的磨难真是无穷无尽啊！

你输定了。

当心，别让自己生病了，你现在健康出现了问题！

人心隔肚皮，千万不要相信任何人。

这些话总是频繁地出现在我们的生活中，由不同的人在你的耳边抱怨和唠叨。如果你相信了上述这些消极暗示的话，你的生活就一定会变得如此，即便本来情况很好，你也会变得消极悲观，生活一团糟糕。

如果你还是一个小孩，处在这样的环境中，前途可想而知。如果你的长辈这样教导你，你一定别无选择，只能接受它们。在这样的观念下长大，你的意识和潜意识都处在多么可悲的状态之中啊！很多小孩，他们之所以形成悲观的性格，长大后一事无成，成为平庸之辈，就是因为他们长期浸染在这样的环境中，不断地接受着大人消极的暗示和“否定”。父母说：“你真不行，做什么事都很差劲。”本来你准备好好地复习，争取下一次考一个好成绩。听到这话，你可能很快就放弃了，下一次依然考得不好。

对一个自我强大的人来说，一旦他有效地抵制了这些信息，他就会惊喜地发现，生活向他敞开了通往康庄大道的大门。他完全可以依靠自己内心的力量来把这些有害念头拒之门外。而我们需要做的，不过是给自己一些积极的自我暗示而已。这是战胜消极暗示的最有效的方法。

平时，我们要经常性地反思一下，他人都给了你哪些消极的暗示，你是不是很容易就被这些消极的外源暗示影响到。因为我们每个人从小到大都或多或少地遭遇过这种情况，所以经常地反思和调整十分必要。如果你好好想一下的话，很容易就会回想起父母、朋友、亲人和同事都曾经给过你很多的消极暗示。

现在，安定心神，好好研究他们都对你说了些什么，以及这些话语到底暗示了什么，你就会发现，事情其实不过如此，他们对你发表的那些所谓的消极言论，不过是一种宣传，他们的目的是为了吓倒你，然后控制你，影响你的生活。

外界的鼓励或是批评是每个人都必须要面对的问题，如果你总是因为别

人的态度而改变自己的话，那你就永远也不会成熟。即便是积极的期待，我们也要有选择地接受。

## 罗森塔尔效应：善于赞美和激励

没有人不希望得到赞美和激励，不管他是学生、白领还是家庭主妇。罗森塔尔效应在工作和生活中都有广泛的应用，实质上就是暗示的力量可以成为决定事情成败的关键。如何将暗示的积极一面运用好，是我们需要研究和把握的原则。

**1．赞美是最有力的工具**

在企业的人事管理中，领导需要对下属投入感情、希望和特别的诱导，使他们得以发挥自身的主动性、积极性和创造性，将工作做得更好。比如，管理者在交办某一项任务时，不妨对下属说："我相信你一定能办好"、"你是会有办法的"、"我想早点听到你们成功的消息"……这样他就会朝你期待的方向发展，积极的结果也就在我们的期待之中得以产生了。

从某种意义上来说，激励和赞美不但能够让下属将事情做好，同时对于下属的成长也有一定的帮助。一个人如果本身的能力不是很好，但是经过激励之后，他的潜能可以得到最大限度的发挥，不行也就变成了行；反之则是相反。

小莉在一家外贸公司工作已经3年了，国际贸易专业毕业的她在公司的业绩表现一直平平。原因是她以前的上司胡总是一个非常傲慢和刻薄的女人，她对王小莉的所有工作都不加以赞赏，反而时常泼些冷水。有一次，王小莉主动搜集了一些国外对公司出口的纺织品类别实行新的环保标准的

信息，但是胡总知道了，不但不赞赏她的主动工作，反而批评她不专心本职工作，后来王小莉再也不敢关注自己业务范围之外的工作了。她觉得，胡总之所以不欣赏她，是因为她不像其他同事一样奉承她，但是她自问自己不是能溜须拍马的人，所以不可能得到胡总的青睐，她也就自然地在公司沉默寡言了。

直到后来，公司新调来主管进出口工作的徐总，新上司新作风，从美国回来的徐总性格开朗，对同事经常赞赏有加，特别提倡大家畅所欲言，不拘泥于部门和职责限制。在他的带动下，王小莉也开始积极地发表自己的看法了。由于徐总的积极鼓励，王小莉工作的热情空前高涨，她还不断学习新东西，起草合同、参与谈判、跟外商周旋……最后她自己也非常惊讶，原来她还有这么多的潜能可以发掘，想不到以前那个沉默害羞的女孩，今天能够跟外国客商为报价争论得面红耳赤。就因为上司对自己态度的变化，使她的职业生涯发生了根本性的逆转。试想一下，如果胡总一直不走，王小莉可能会一直默默无闻地沉寂下去，最后就是一个很平庸的员工，不知什么时候就辞职走人了，事业不可能取得突破。

王小莉的变化，就是罗森塔尔效应起了作用。在不被重视和激励，甚至充满负面评价的环境中，人往往会受到负面信息的左右，对自己做出比较低的评价。而在充满信任和赞赏的环境中，我们则容易受到启发和鼓励，往更好的方向努力，随着心态的改变，行动也越来越积极，最终做出更好的成绩。

同样，在学校，罗森塔尔效应的作用更加巨大，通常运用到教师对学生的管理中。教师对于学生要始终充满关爱，要多去发现学生身上的闪光点，及时地鼓励，对于学生千万不能有任何的歧视心理，绝不可讽刺挖苦学生，哪怕他犯了再大的错误。只有这样，学生才能心情愉悦地学习，健康地成长，在积极的期待中，他的人生才有可能出现比较好的前景。

如果你始终给事物传递一种良性暗示，它就会出现转机，或者变得更加出色；但是，如果你给他传递一种不良暗示，事情往往会真的变得很糟糕，因为不良暗示中包含有对人的贬低、歧视，它会让人消极自卑，乃至

一事无成。所以有人说：鼓励与赞美能使白痴变天才，批评与谩骂则能使天才变为白痴。

美国玫琳凯公司的总裁玫琳凯说："赞美是激励下属最有效的方式，也是上下沟通中最有效果的手段，因为每位员工都需要赞美，只要你认真寻找就会发现，许多运用赞美的机会就在你面前。"

她既是这样说，也是这样做的。凡是在玫琳凯公司员工的生日当天，员工都会收到玫琳的一份生日卡和一张祝福卡；每一个新到公司的员工，第一个月内都会获得玫琳凯的亲自接见；每一个成绩突出的员工，都会受到玫琳凯的格外礼遇。每次她的真诚赞美都会深得人心，这主要得益于她有效的赞美方法，她精通赞美和激励之道。

比如，在她的公司，当每一个员工取得比上次更优秀的成绩时，就会获得一条缎带作为纪念。公司总部每年会举行一次"年度讨论会"，参加的员工都是从公司选拔出来的成绩优异的员工代表。在会议中，公司会要求一些代表身穿象征荣誉的红色礼服上台发表演说，介绍他们的成功之道。这既是对他本人的荣誉，也是对其他员工的一种展示和激励，树立了一个榜样。

任何公司的效益都是员工积极地工作所产生的结果，管理者不可能凭借自己的力量将公司发展壮大。如果管理者自以为是，觉得离了自己公司就不能活，通过强权、金钱或者个人魅力来维持企业的运行，那么危机将始终存在，最终崩溃也只是一个时间问题。要想使员工主动地把工作做好，管理者只有对自己的员工多些肯定、理解与赞美，少些怀疑、批评，才能使他们更加尽心尽责，达成你的预期目标。也只有这样，团队的力量才能得到体现。

其实在企业管理和教育之间，这方面是存在相似性的。企业中的上司与下属之间的关系，就像父母和孩子、老师和学生的关系。每一对父母都希望自己的孩子越来越出色，但是这离不开在孩子的成长过程中父母不断的肯定与称赞；每一位老师也都希望学生完成自己交代的学业，但是同样需要老师付出积极的期待和实效的激励。

所以我们应该知道，如果员工的正确行为得不到上司的及时肯定，那么他在向正确的方向迈出更大的步子之前，一定有所顾忌，唯唯诺诺。

《一分钟管理》的作者肯·布兰查德对此有很深的研究，他推荐管理者使用“一分钟赞美”法，他说：“抓住人们恰好做对了事的一刹那，你经常这么做，他们会觉得自己称职，工作有效益，以后他们很可能不断重复这些来博得赞美。”有时候，只要一分钟就可以了，这对管理者来说并不难，只要你有心，就可以做到。问题就在于，管理者是否有这样的意识和信心。身为管理者，要想打磨出优秀的员工，就不可缺少赞美员工的勇气和信心。明智的管理者，他们真诚地欣赏员工的每一次进步，在赞美的过程中，强化员工的长处，弱化员工的短处，在潜移默化中让员工感知正确的做法。只有那些自私和短视的上司，才惧怕员工的成长，不想去鼓励他们，反而对下属进行打压，用诋毁和矮化去压制他们的创造力，消磨他们的工作信心，最后受到损害的其实是自己。

这就是为什么优秀的老板难寻的原因，大多数的管理者都知道赞美可以产生积极的力量和强大的信念，但少有人知道或重视对员工的行为持续进行赞美的必要性。如果老板将员工平时的勤恳以及他们取得的成绩视为理所当然，而很少向他们表示赞赏时，员工就会从心底里记恨你，很难和你保持利益的一致，关键时刻就不会跟公司风雨同舟。要知道身为职场中人，每个人都想得到上司和老板的肯定，这种肯定在他内心深处会成为驱动他更加积极向上的力量之源。如果得不到肯定，他们的失落之情是溢于言表的。

即便员工犯了错，或者他们有缺点和不足，管理者也应该尽量采取保护员工自尊心和自信心的态度和方法。这就像理发师，他们在给人刮胡子的时候，不会直接上手去刮，而是事先会在对方的脸上涂一些肥皂水，这样在刮的过程中，才不会让人觉得疼痛。针对员工的缺点，管理者不妨就把赞美当作“肥皂水”，这样会更有利于“剃下”员工的缺点和不足。我们可以先说些肯定之语，再在肯定的基础上，委婉地指出他们的不足，然后帮助他们进行改正。

钢铁大王、成功学大师卡内基说过：“当我们想改变别人的时候，为什

么不用赞美代替责备呢？纵然部属只有一点点进步，我们也应该赞美他，只有这样才能激励别人，不断地改进自己。”

赞美就像浇在玫瑰上的水；赞美的话并不费力，却能成就大事。如果你希望自己的生活像花儿一样幸福，就要下决心对自己的亲人、朋友甚至每一个人加以赞美，并把它变成一种好习惯。对我们来说，说一句好话其实轻而易举，只需要几秒钟，但它的功效却是巨大的，有的甚至能够让一个人受益终身。你不要以为赞美只放在心里就行了，每个人都希望亲耳听到。只有说出来才有效果，憋在心里，跟没说是一样的。这是金玉良言。

**2. 每一个人都有他值得赞扬的地方**

赞美和鼓励的必要性为什么存在？因为每个人都有他值得称赞的品质，这是引发一个人体内潜能的最佳方法。罗森塔尔效应因此告诉我们，对一个人传递积极的期望，就会使他进步得更快，优秀的品质发展得更好。反之，如果我们总是向一个人传递消极的期望，则会使他自暴自弃，放弃努力，不但无法发扬优秀的品质，反而会使他内心“恶”的一面得到成长的机会。

就像罗森塔尔在学校教育的实验中一样，每个学生都是平等的，他们都有优点，但是受到老师喜爱或关注的学生，一段时间内学习成绩或其他方面都有很大进步，而受到老师漠视甚至是歧视的学生就有可能从此一蹶不振。在企业管理方面，一些精明的管理者就懂得如何利用这一点去挖掘员工的优异品质，来激发员工的斗志，从而创造出惊人的效益。

通用电气的前任CEO杰克·韦尔奇就是罗森塔尔效应的实践者。他认为，团队管理的最佳途径并不是通过“肩膀上的杠杠”来实现的，而是致力于确保每个人都知道最紧要的东西是构想，并激励他们发挥自己的长处，来完成构想。他在自传中用了很多词汇来描述那个理想的团队状态，比如“无边界”理论、四E素质（精力、激发活力、锐气、执行力），等等，以此来暗示团队成员：“如果你想，你就可以。”

在这方面，韦尔奇还是一个递送手写便条表示感谢的高手，这虽然花不了多少时间，却几乎总是能立竿见影。因此，韦尔奇说：“给人以自信是到

目前为止我所能做的最重要的事情。”

对人们来说，自信是什么呢？自信就是：虽然我不是全才，但我总有一方面是做得最好的，至少可以做得很好。只不过，我需要得到鼓励和肯定。

有“经营之神”美誉的松下幸之助也是这方面的高手，他首创了电话管理术，经常给下属，包括新招的员工打电话。而每一次，他也没有什么特别的事，只是问一下员工的近况如何。当下属回答说还算顺利时，松下又会说：很好，我希望你好好加油。

这样一来，接到电话的下属每每都会感到总裁对于自己的信任和看重，精神为之一振。许多人在罗森塔尔效应的作用下，勤奋工作，逐步成长为独当一面的高才。毕竟，人有70%的潜能是沉睡的，每个人都有很多自己还没发现的长处。

卡内基为自己的公司选拔的第一任总裁查尔斯·史考伯对此说：“我认为，我那能够使员工鼓舞起来的能力，是我所拥有的最大资产。而使一个人发挥最大能力的方法，是赞赏和鼓励。再也没有比上司的批评更能抹杀一个人的雄心了……我赞成鼓励别人工作。因此，我急于称赞，而讨厌挑错。如果我喜欢什么的话，就是我诚于嘉许，宽于称道。我在世界各地见到许多大人物，还没有发现任何人——不论他多么伟大，地位多么崇高——不是在被赞许的情况下，而是在被批评的情况下工作成绩更佳、更卖力气的。”

史考伯的信条同卡内基的如出一辙，两人都善于运用激励和赞赏去鼓励自己的员工，帮助他们展示才能，因而他们稳固地建立起了一个庞大的钢铁王国。

当一个人出现失误时，赞美和激励就尤为重要了。这时我们需要及时肯定他们的优点，尽量回避缺点。比如美国石油大王洛克菲勒的助手贝特福特，有一次他因为经营失误，使公司在南美的投资损失了40%。贝特福特正准备挨骂，洛克菲勒却拍着他的肩说：“全靠你处置有方，替我们保全了这么多的投资，能干得这么出色，已出乎我们意料了。”

贝特福特大受感动，这位因失败而受到赞扬的助手，后来为公司屡创佳

绩，成为了公司的中坚人物。

人类的本性中最深刻的渴求就是赞美，每个人只要能被热情期待和肯定，就能得到希望的效果。你如果懂得赏识别人，并及时肯定他们的优点，他们就会心情愉快，工作和生活会更加积极，用更好的努力来回报于你。

对我们来说，既然赞美和激励有如此巨大的效果，何乐而不为呢？

THE SUBCONSCIOUS

# 潜意识

修复潜意识，开启正能量。

一部彻底改变人生命运的奇迹之书！

在我们的体内，有一种潜藏的强大力量，它聚集了人类数百万年的遗传信息，但是至今无人能将它全部开发。其实通过一些技巧性的训练，我们便可以灵活掌控这些神秘而强大的力量。而这种技巧是我们与生俱来的：开发它、唤醒它，就是你的任务！

本书将向你一一揭露潜意识的秘密，阐述潜意识将如何影响我们的生活，以及如何通过操控潜意识来掌控自己的生活。只要你能按照书中说的去做，你的人生将会就此转变！不论你是谁，都能收获你希望的果实——健康、成功、幸福……这些原本就属于你的美好！

那一阵子，我的生活面临各种变故——工作方面，人脉方面，家庭方面……各个方面，挑战不断。一个偶然的机会，我不经意间遇到了这本书。那天晚上我的大女儿把一本泛黄的、书角破烂的书拿到我面前——这本旷世奇书磕磕绊绊却坚定无疑地来到我身边的时候，我想都不敢想我的生活会发生这么巨大的变化。

——《秘密》作者 朗达·拜恩



上架建议○成功励志·心灵修养

ISBN 978-7-5113-2335-4

9 787511 323354 >

定价：29.80元